Hinweis zur PDF-Ansicht:

Doppelseiten sind in diesem PDF als eine Seite abgespeichert.
Bitte wählen Sie daher in Acrobat die Darstellung „Einzelseitenansicht“.

Kunde:

Microsoft Deutschland GmbH

Objekt:

Periodisch erscheinende Händlerzeitung für Microsoft-Partner

Besonderheit:

Gestaltungselemente des Zeitungslayouts abgestimmt auf das Erscheinungsbild des zugehörigen Partnerportals im Internet.

Agenturleistung:

Konzeption und Gestaltung;
Layout und Reinausführung der Einzelausgaben in Zusammenarbeit mit abbé marketing (Redaktion & Text).

Kontakt:

Carsten Schmitz . Gestaltungsbureau & Werbeservice
Ruffiniallee 7 b . 82166 Gräfelfing
Telefon: +49 89 38859810
E-Mail: cs@schmitz-grafik.de
Web: www.schmitz-grafik.de

MONATSSPIEGEL
Microsoft Partner Network
JANUAR/FEBRUAR 2010 | JAHRGANG 24

Besser als ein Telefon

Als die Marktforscher von Gartner 2005 Investitionen in eine IP-Telefonanlage als potenzielle Sackgasse bezeichneten, war das für viele Kunden unverständlich. Eingängiger war da die Formulierung von Gurdeep Singh Pall, Microsoft Vice President, der anlässlich der VoiceCon 2009 Kunden vor die Alternative stellte, denselben Betrag entweder in ein Notebook oder in ein Telefon zu investieren.

Die Bedeutung guter Unternehmenskommunikation wächst weiter. Heute müssen sich über weite Distanzen verteilte Teams ständig austauschen sowie externe Ressourcen in Geschäftsprozesse einbezogen werden. Häufig sollen die höheren Anforderungen mit knapperen Mitteln bewältigt werden.

Es wäre dennoch ein großer Fehler, eine leistungsfähige ITK-Infrastruktur oder die EDV nur als Kostenfaktor zu betrachten. Ganz im Gegenteil: Moderne Kommunikationsmittel wie Telefon- oder Webkonferenzen tragen häufig dazu bei, sofort die Kosten zu senken und die Effizienz zu erhöhen, wenn mehr Mitarbeiter die Technologie nutzen.

Wie kann eine IP-Telefonanlage in dieser Situation weiterhelfen? Die Antwort ist ebenso offensichtlich wie überraschend: Telefonie allein – auch in moderner Ausprägung wie Voice over IP – ist nur ein Teil der Lösung. Kein Wunder also, dass Gurdeep Singh Pall in seiner Begrüßungsrede nicht das IP-Telefon als die bessere Lösung präsentierte.

Zwei Anforderungen hat eine moderne Kommunikationsinfrastruktur zu erfüllen: Erstens sind vorhandene, aber voneinander isolierte Kommunikationsformen zu integrieren. Zweitens muss der Zugang so einfach sein, dass möglichst viele Mitarbeiter darauf zurückgreifen.

Microsoft Unified Communications geht genau diesen Weg: In vertrauten Arbeitsumgebungen wie Microsoft Office oder Microsoft SharePoint Server stehen Anwendern unkompliziert und schnell alle benötigten Kommunikationsmittel zur Verfügung. Gleichzeitig ermöglichen die überall verfügbaren Präsenzinformationen eine extrem effiziente Kommunikation. **Seite 4**

Office 2010

Der Umstieg lohnt sich

In Kürze ist es so weit – Microsoft wird mit Office 2010 eines der Produkt-Highlights des Jahres veröffentlichen. Für Ihre Kunden wird sich der Einsatz der Software lohnen. Denn Microsoft hat die Rückmeldungen der Anwender umgesetzt und viele gewünschte Funktionen in die Office 2010-Anwendungen integriert.

Bieten Sie Ihren Kunden damit genau die Fähigkeiten, die sie brauchen: mehr Flexibilität bei der Wahl des Arbeitsorts, Unterstützung beim Finden und Ausarbeiten von und Überzeugen mit neuen Ideen sowie Rückenwind bei der Zusammenarbeit von Teams. So gesehen eröffnet Ihnen Office 2010 mit diesen und vielen weiteren Stärken beste Chancen.

Bereiten Sie sich als Partner schon jetzt auf einen der wichtigsten Umsatzbringer und Kundenmagneten dieses Jahres vor. Im Partnerportal und während der Partner-Strategietagungen erfahren Sie detailliert, warum und wie Sie mit Office 2010 einen wesentlichen Teil Ihres Geschäftserfolgs sichern – und das über die gesamte Bandbreite, von Einzelanwendern bis zum mittelständischen Unternehmen, hinweg. Eine der zugkräftigsten Neuerungen sei an dieser Stelle schon verraten: Mit den Office Web Apps gibt es erstmals Onlineversionen der beliebten Office-Anwendungen, die mit jedem Endgerät mit Internetzugang erreichbar sind. **Seite 3**

Die für das Web optimierten Office 2010 Web Apps stellen die bewährten Office-Anwendungen per Internet auf nahezu jedem mobilen Endgerät bereit.

Software plus Services und Hosting

Cloud Computing

Werfen Sie einen Blick auf die Wachstumssegmente im IT-Markt, und Ihnen fällt mit Sicherheit der Begriff Software as a Service (SaaS) auf. Dort liegen die Steigerungsraten deutlich im zweistelligen Bereich, wie etwa das Marktforschungsunternehmen Gartner schätzt. Demnach lagen die Zuwachsraten im Segment für gehostete Software 2009 bei etwas mehr als 20 Prozent. Und auch für 2010 stehen die Ampeln weiterhin auf Grün.

Die Analysten sind sich sicher, dass der Siegeszug dieser Technologie noch vor uns liegt. Gartner sieht das stärkste Wachstum in den Jahren 2010 bis 2012. Bis dahin sollen Hosting-Lösungen für Privat- und Geschäftsanwendungen so selbstverständlich sein wie heute das Internet. Wenn Sie Ihren Kunden in diesem Segment etwas anbieten möchten, ist jetzt der richtige Zeitpunkt gekommen, sich damit zu beschäftigen.

In dieser und den kommenden Monatsspiegel-Ausgaben stellen wir Ihnen die Unternehmen vor, die zu den wichtigsten Microsoft-Partnern auf dem Hosting-Markt gehören. Sie bieten Reseller-Lösungen an, mit denen Sie für Ihre Kunden innovative Hosting-Lösungen realisieren können, ohne selbst in den Hosting-Betrieb zu investieren. So einfach war es für Sie als Microsoft-Partner noch nie, Ihren Kunden Cloud-Computing-Lösungen anzubieten. **Seite 13**

Starten Sie jetzt, und sichern Sie sich mit den Hosting-Lösungen und -Angeboten von Microsoft zusätzliches Wachstum.

Produkte und Lösungen

Office 2010-Funktionen und Office Web Apps 3
Sven Thimm über Unified Communications 4
System Center Configuration Manager 2007 Service Pack 2 5
Windows Server 2008 R2 im Zusammenspiel mit Windows 7 6
Netzwerke sichern mit SecureGUARD-Lösung 7
Rückblick auf den erfolgreichen Windows 7-Launch 7
Webentwicklung mit dem Web Platform Installer 2 7
Anwendungskompatibilität mit Office 2010 7
Business-Intelligence mit Office, SharePoint und Exchange Server 8
Cloud Computing mit Windows Azure 8
Wie MindBusiness erfolgreich Microsoft Online Services nutzt 8
Kooperationspartner für Hosting-Lösungen 9

Programm und Mitgliedschaft

Kompetenzen und Examen: die Änderungen ab Mai 2010 10
Kompetenzanforderungen für Hosting Solutions-Partner 10
Das Microsoft Partner Network und die Reprofilierung 10
Die IT-Fitness-Plattform 10
Erfolgreiche Kooperation: ECM und Dynamics NAV 11
RSS-Feeds für Partner 11

Support

Die drei Säulen der technischen Vertriebsunterstützung 11

Lizenzierung

Lizenzierung im Rahmen von WebsiteSpark 12
Volumenlizenzierungs-Portal 12
Der Club der Originale 12
SAM-Partner sorgen für Rechtssicherheit bei der Lizenzierung 13
Letzte Chance für das MSDN Premium-Abonnement 13

Trainings und Veranstaltungen

CPE-Workshop von Perfect Day 14
Hosting Partner Konferenz 2010 14
Vorstellung der Partner-TrainingsNews 14
Das Desktop Optimization Pack für Windows 7 15
Sibylle Ziegler über die Partner-Strategietagungen 2010 15
Trainings für SharePoint 2010 16
AER-Partner-Stammtische 2010 16
Trainings für Windows 7 16
Virtual Classroom-Training für Vertriebsmitarbeiter 16
Trainingstabelle 16

Impressum 15

Liebe Microsoft-Partner,

von vielen unserer Kunden höre ich oft, dass die IT-Infrastrukturkosten zu hoch wären. Ursache dafür sei vor allem der hohe Arbeitsaufwand für die Verwaltung und Pflege der Systeme. Vor allem kleine und mittelständische Unternehmen ohne eigene Administratoren und Supportabteilungen stemmen diese Aufgaben nur mit großen Mühen. Weil gleichzeitig die Anforderungen an eine moderne, unternehmensinterne IT immer umfangreicher und komplexer werden, ist eine Netzwerktechnologie, die vor zwei oder drei Jahren noch State of the Art war, inzwischen fast schon ein Auslaufmodell: zu langsam, zu wenig Kapazität, zu fehleranfällig.

Das muss nicht sein. Bieten Sie Ihren Kunden mit unserem Hosting-Modell und unseren Hosting-Kooperationspartnern eine hervorragende Lösung für diese Probleme. Denn Hosting ist kostengünstig, skalierbar und entlastet Ihre Kunden von allen administrativen Arbeiten. In dieser Ausgabe lesen Sie mehr über die Business Productivity Online Suite und die Microsoft Online Services. Zudem stellen wir Ihnen in dieser und den folgenden Ausgaben diejenigen Partner vor, mit denen Sie Ihren Kunden entsprechende Hosting-Lösungen auch als sogenannte White Label-Angebote zur Verfügung stellen können.

Ein gutes Beispiel für eine erfolgreiche Hosting-Strategie mit den Microsoft Online Services liefert der IT-Dienstleister MindBusiness. Das Unternehmen setzt dabei vor allem auf SharePoint Online und bietet Kunden damit und mit branchen- und bereichsorientierten Vorlagen individuelle Lösungen für eine bessere Zusammenarbeit.

Wenn Sie in den zukunftsträchtigen Hosting-Markt einsteigen möchten, ist für Sie unsere Kompetenz Hosting Solutions sicherlich interessant. Damit weisen Sie das Know-how nach, mit dem Sie Ihre Kunden erfolgreich beraten und sich neue Geschäftsfelder erschließen.

Mit der Veröffentlichung von Windows Server 2008 R2 und Windows 7 endete das Jahr 2009 mit einem Paukenschlag, aber auch 2010 wird es Schlag auf Schlag weitergehen: Produkte wie Office 2010 oder SharePoint Server 2010 stehen in den Startlöchern und eröffnen Anwendern neue Möglichkeiten der Zusammenarbeit. Machen Sie sich schon jetzt mit den technischen und vertriebsorientierten Aspekten sowie den Lizenzierungsmöglichkeiten vertraut, damit Sie Ihre Kunden von Anfang an bestens beraten. Neben vielem anderen unterstützen wir Sie dabei mit kostenfreien Video OnDemand-Trainings und Onlinetrainings im Virtual Classroom-Format.

Kennen Sie Microsoft Unified Communications? Auf der Basis von Exchange Server 2010 und Communications Server 2007 R2 erhalten Kunden eine Kommunikationslösung, die fast keine Wünsche mehr offen lässt. Sie schont Ressourcen, ist schnell und bedienungsfreundlich. Nehmen Sie Microsoft Unified Communications jetzt in Ihr Portfolio auf, bieten Sie Ihren Kunden eine Lösung aus einer Hand, und sichern Sie sich Ihren Anteil in einem Markt, der laut Experton Group im Jahr 2010 ein Volumen von zwei Milliarden Euro haben wird.

Viel Spaß beim Lesen der aktuellen Ausgabe und ein erfolgreiches Jahr 2010 wünscht Ihnen Ihr

Wolfgang Brehm
Director Partner Strategy & Programs
Unternehmensbereich SMS&P
Microsoft Deutschland GmbH

Microsoft Online Services: Y04 Microsoft Unified Communications Solutions: Y46 Trainings und Veranstaltungen: Y47

Partnerbetreuung

Die Partnerbetreuung der Microsoft Deutschland GmbH erreichen Sie montags bis freitags von 08:00 bis 18:00 Uhr (außer an überregionalen Feiertagen):

Per Telefon unter 0180 5 302525* Per Fax unter 0180 5 302526* Per E-Mail an 4partner@microsoft.com

**0,14 Euro/Minute aus dem deutschen Festnetz; Mobilfunktarif kann abweichen*

Kurzlinks

Die Kurzlink-Eingabe finden Sie im Partnerportal unter www.microsoft.de/kurzlink

Y01 Go

Monatsspiegel-Redaktion

Wir sind sehr an Ihrer Meinung interessiert. Senden Sie Ihre Wünsche, Anregungen und Themenvorschläge an monatsspiegel@abbe.de

Office 2010

Was Kunden jetzt wirklich brauchen

Arbeitsgruppen ändern Daten in Echtzeit, bearbeiten Dokumente an beliebigen Orten oder präsentieren ihre Ideen überzeugender denn je: Office 2010 macht's möglich. Ihre Kunden dürfen sich freuen, denn Microsoft integrierte viele von Anwendern weltweit gewünschte Funktionen in das Produkt. Sie erhalten damit genau die Fähigkeiten, die sie bisher vermissten.

Die neueste Office-Version wirkt wie eine Antwort auf den rasanten Wandel in der Arbeits- und Wirtschaftswelt. Räumliche wie zeitliche Grenzen sind aufgehoben, Ideen müssen schnell umgesetzt werden, Projekte entstehen im Zusammenspiel von Menschen, die über den ganzen Globus verteilt arbeiten. Damit sie ihre Kreativität leben und flexibel mit wechselnden Partnern zusammenarbeiten können, wo immer sie gerade sind, benötigen sie eine geeignete Software: Office 2010. Microsoft-Partner haben damit hervorragende Chancen auf gute Geschäfte, weil die Office 2010-Anwendungen so stark wie nie zuvor die Kundenanforderungen erfüllen und so beste Voraussetzungen für eine hohe Kundenzufriedenheit schaffen.

Microsoft optimierte in Office 2010 nochmals die inzwischen unabdingbaren Funktionen, mit denen sich fernab vom Schreibtisch-PC nicht nur Routineaufgaben erledigen lassen, sondern auch die Zusammenarbeit mit anderen, etwa Teamkollegen, klappt. All das ist von jedem beliebigen Rechner aus mit einem Browser oder Mobiltelefon und mit SharePoint Workspace als gemeinsamer Plattform möglich. Diese sorgt dafür, dass die Dokumente der Anwender immer auf dem neuesten Stand zur Verfügung stehen.

Neu sind die Office Web Applications oder kurz: Web Apps, die Microsoft kostenfrei mit Windows Live zur Verfügung stellt. Hierbei handelt es sich um Onlineversionen von Word, Excel, PowerPoint und OneNote, die sich mit einem reduzierten Funktionsumfang besonders für die mobile Nutzung eignen. Anwender bearbeiten und speichern damit Office-Dokumente online und stellen sie im Web für andere Nutzer bereit. Kunden der Microsoft Online Services werden die Office Web Apps als Teil der Deskless Worker Suite erwerben können. Anwender, die Microsoft-Produkte lokal installieren, bekommen mit Office 2010 Standard beziehungsweise Office 2010 Professional Plus eine Zugriffslizenz (Client Access License, CAL) für Web Apps. Für mobile Endgeräte mit dem Betriebssystem Windows Mobile ab der Version 6.5 bietet Microsoft Office Mobile 2010 an.

Neue Maßstäbe in der Zusammenarbeit setzt Office 2010 mit der Funktion Co-Authoring. Mit ihr arbeiten Teammitglieder gleichzeitig am selben Dokument. Sie ändern und ergänzen es, als säßen sie an einem Tisch. Prompte Kommunizieren mit Kollegen und Kunden erlaubt das Zusammenspiel von Microsoft Exchange und Office Communications Server. Mit diesem Werkzeug sehen Nutzer, wer gerade verfügbar ist, und können über Instant Messaging oder über Audio- und Videoanruf direkt Kontakt aufnehmen. Praktisch ist diese Funktion vor allem, wenn mehrere Personen parallel an einem Dokument arbeiten.

Besonders wertvoll für die Kooperation mit Kunden und Kollegen ist die Conversation-Ansicht von Outlook 2010. Mit ihr erkennen Anwender auf Anhieb, welche E-Mails essenziell sind, und können diese zielgerichtet bearbeiten. Längere Onlinekonversationen mit zahlreichen Mails lassen sich in Gruppen zusammenfassen. Auf diese Weise können Konversationen mit nur wenigen Mausklicks kategorisiert, gespeichert oder auch gelöscht werden. Darüber hinaus überprüft Outlook 2010 angehängte Dateien vor dem Öffnen auf Sicherheitsaspekte. Neue Verschlüsselungsfunktionen in Word, Excel und PowerPoint machen den Austausch sensibler Informationen noch sicherer. Erweiterte Rechtemanagement-Funktionen ermöglichen es außerdem, Dokumente so zu kennzeichnen, dass sie unbefugt weder kopiert noch ausgedruckt oder verschickt werden können.

PowerPoint 2010 enthält neue Funktionen, mit denen Sie Ihre Ideen und Konzepte wirkungsvoller präsentieren und Audio- sowie Videoelemente wesentlich einfacher integrieren. Fertige Präsentationen veröffentlichen Sie im Handumdrehen im Internet.

Die neue Art des Arbeitens

Arbeiten, wo Sie möchten – Internetzugang vorausgesetzt: Das ist eine der großen Stärken von Office 2010. Dafür sorgen kostenfreie Onlineversionen der bekannten Office-Anwendungen. Auch bei der Zusammenarbeit und Kommunikation setzt Office 2010 Maßstäbe. Bearbeiten Sie Dokumente gemeinsam und parallel. Sie sparen dadurch wertvolle Zeit, verbessern die Präsentationsmöglichkeiten Ihrer Ideen mit PowerPoint und Excel und schaffen mehr Freiraum für Ihre Kreativität.

Office 2010: Y42 Partner-Strategietagungen: Y16

Office-Editionen

*(*nur erhältlich mit Volumenlizenz)*

	Excel 2010	Outlook 2010	PowerPoint 2010	Word 2010	Access 2010	Publisher 2010	InfoPath 2010	OneNote 2010	SharePoint Workspace 2010	Communicator	Web Apps
Office Professional Plus 2010*	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Office Professional 2010	X	X	X	X	X	X		X			
Office Home and Business 2010	X	X	X	X				X			
Office Standard 2010*	X	X	X	X		X		X			X
Office Home and Student	X		X	X				X			

Ein weiteres gutes Beispiel, wie funktionale Verbesserungen Ihren Ideen leichter den Weg bereiten, liefert Excel 2010. Werkzeuge für das Analysieren und Visualisieren von Daten helfen Ihnen, Trends hervorzuheben. Dafür steht beispielsweise Sparklines: Damit erstellen Sie kleine Diagramme in einer einzigen Zelle, um schnell auf bestimmte Muster in den Daten aufmerksam zu machen, etwa saisonale Schwankungen. Nutzen Sie bevorzugt Pivot-Tabellen, werden Sie die Slicer-Funktion schätzen, mit der Sie Ihre Tabellen unterschiedlich visuell aufbereiten und darstellen können. Filtern und segmentieren Sie so Ihre Daten, und zeigen Sie exakt die Informationen an, die Sie gerade benötigen.

Hilfreich über alle Anwendungen hinweg ist die Backstage-Ansicht. Sie vereinfacht die Prozesse der Dokumentenverarbeitung. Anwender sehen damit auf einen Blick wichtige Informationen über Dokumente, etwa die Zugriffsrechte oder die Versionsnummern. Dokumente und Dateien sind damit zudem im Nu gesichert, ausgedruckt und veröffentlicht.

Office 2010 wird das Thema der Partner-Strategietagungen im Januar und Februar sein. Zudem finden Sie im Partnerportal weitere Informationen darüber, welche Office-Versionen sich am besten für welche Zielgruppen eignen.

Unified Communications

Erobern Sie mit Microsoft den Kommunikationsmarkt

Das Telefon hat die Welt verändert – aber schon lange verändern sich die Kommunikationswerkzeuge nicht mehr im gleichen Tempo wie die Unternehmen, die sie einsetzen. Helfen Sie Ihren Kunden mit Microsoft Unified Communications, auf ständig wachsende Herausforderungen flexibel zu reagieren.

Microsoft-Produkte und -Technologien wie Office oder SharePoint eignen sich bestens, um in Unternehmen eine ausgereifte, intuitiv bedienbare und ressourcenschonende Unified Communications (UC)-Infrastruktur zu realisieren. Wir sprachen mit Sven Thimm, Strategic Channel Development Manager bei der Microsoft Deutschland GmbH, darüber.

Die digitale Welt verändert die Art der Kommunikation. Heute sorgt Software dafür, dass uns Informationen so erreichen, wie wir das möchten: überall und mit jedem Endgerät.

Herr Thimm, welchen Ansatz verfolgt Microsoft mit der Unified Communications-Strategie?

S. Thimm: *Microsoft will die Kommunikationsmittel im Unternehmen so verändern, dass sie den Herausforderungen der Zukunft genügen. Dabei geht es in erster Linie um eine Vielfalt von einfach zu nutzenden Technologien. Effizient ist ein Kommunikationsmedium, wenn es schnell verfügbar und einfach zu bedienen ist. In einem Fall kann eine Videokonferenz helfen – in einer anderen Situation eine Desktop-Freigabe.*

Um welche Produkte geht es dabei?

S. Thimm: *Für Mail- und Messaging-Kommunikation setzen wir auf Exchange Server. Insbesondere mit den neuen Unified-Messaging-Funktionen von Exchange Server 2010 sparen unsere Kunden viel Geld. Alles was mit Echtzeitkommunikation zu tun hat, übernimmt Office Communications Server 2007 R2. Wenn unsere Kunden das Software plus Services-Konzept bevorzugen, lässt sich ein Großteil dieser Dienste auch mit der Business Productivity Online Suite nutzen.*

Wie groß ist das UC-Marktpotenzial für Partner?

S. Thimm: *Leider ist Unified Communications kein geschützter Begriff. Es gibt deshalb eine weitreichende Verunsicherung im Markt, da mittlerweile viele Hersteller dieses Schlagwort benutzen. Selbst VoIP-Telefonanlagen werden oftmals als UC angeboten. Eine Studie des Berliner Beratungsunternehmens Berlecon ergab, dass sich bereits heute rund 80 Prozent der befragten Kunden mit dem Thema beschäftigen. Die Experton Group etwa schätzt das Marktpotenzial in Deutschland für UC-Produkte und -Dienstleistungen im Jahr 2010 auf etwa zwei Milliarden Euro.*

Für welche Unternehmen eignet sich eine UC-Lösung?

S. Thimm: *Für Microsoft-Partner, die ihre Kunden beraten möchten, ist interessant, dass es viele Einstiegsszenarien gibt: Jede Firma, die Exchange Server einsetzt, ist ein guter Kandidat für die Nutzung von Office Communications Server. In Unternehmen, die Microsoft Office lizenziert haben, steigert eine UC-Lösung den Mehrwert ihrer Investition. Migrationen von Wettbewerbsprodukten oder auch Upgrades von vorherigen Versionen weisen mit UC einen besseren Return on Invest auf. Microsoft Unified Communications lässt sich in Geschäftsanwendungen integrieren, die auf Office SharePoint Server oder auf Microsoft Dynamics-Produkten basieren. Da Office Communications Server zudem eine vollwertige VoIP-Telefonanlage bereitstellt, ist das Produkt auch für solche Kunden interessant, die ihre Telefonanlage ablösen möchten. Wobei durch die Koexistenz mit einer bestehenden TK-Anlage zudem eine weiche Migration möglich ist.*

Warum ist Unified Communications für Microsoft so bedeutsam?

S. Thimm: *Man muss die Kommunikation im Unternehmen ganzheitlich betrachten. Es gibt viele Herausforderungen, denen sich unsere Kunden täglich stellen müssen. Der Anteil der Teamarbeit steigt beständig. Gleichzeitig sind Arbeitsgruppen auf verschiedene Standorte verteilt – oft über mehrere Zeitzonen hinweg. Eine moderne Kommunikationsinfrastruktur wie UC muss diese Arbeitsweise unterstützen.*

Und das leistet Telefonie nicht? VoIP-Anbieter behaupten das Gegenteil.

S. Thimm: *VoIP ist nur ein Teilbereich von Unified Communications. Wichtige Komponenten wie die Kommunikationsbereitschaft des Angerufenen lassen sich jedoch nur mit neuen Funktionen wie der Präsenzinformation realisieren. Das ist der Grund dafür, dass die Marktforscher der Gartner Group Microsoft als führenden UC-Anbieter einstufen.*

„VoIP ist nur ein Teilbereich von UC. Hier darf man nicht Äpfel mit Birnen vergleichen! Viele Aspekte, die Kommunikation heute erschweren, lassen sich allein durch moderne Telefone nicht beseitigen."

Sven Thimm, Strategic Channel Development Manager, Microsoft Deutschland GmbH

Präsenzinformationen gibt es doch schon lange, etwa als „lamp field" am Vermittlungsarbeitsplatz oder den „agent state" im Callcenter. Was ist das Neue daran?

S. Thimm: *Viele unserer Wettbewerber verstehen leider die 1:1-Umsetzung solch überholter Konzepte auf die digitale Welt als UC. Entscheidend sind aber der funktionale Umfang von Präsenzinformationen, sowie deren Integration in Geschäftsanwendungen. Nicht ohne Grund wird mittlerweile von Communication Enabled Business Processes (CEBP) gesprochen. Typische Anwender nutzen nur wenige Anwendungen wie etwa Microsoft Office oder CRM. Die entscheidende Frage dabei ist: Stehen ihnen dabei Präsenzinformationen ihrer Gesprächspartner zur Verfügung? Oder auch: Wie einfach ist es für Anwender, Präsenzinformationen mit dem Terminkalender zu synchronisieren?*

Wie sind Ihre praktischen Erfahrungen mit Microsoft UC?

S. Thimm: *Mir passiert es häufig, dass ich eine Frage bezüglich einer E-Mail habe, der Absender aber in diesem Moment nicht verfügbar ist. Über die erweiterten Präsenzinformationen stelle ich mit einem Mausklick fest, wer sich im gleichen Team befindet oder wer sein Manager ist. Mit einem weiteren Klick trete ich mit diesen Kollegen in der jeweils optimalen Kommunikationsform in Kontakt. Versuchen Sie das mal mit einem Telefon.*

Was haben Partner davon, wenn sie Microsoft Unified Communications in ihr Lösungsportfolio aufnehmen?

S. Thimm: *Partner helfen ihren Kunden mit Microsoft UC, innerhalb kürzester Zeit viel Geld zu sparen. Der Funktionsumfang und die einfache Nutzbarkeit für Anwender überzeugen Unternehmen sofort. Für unsere Partner ist von großer Bedeutung, dass sich Microsoft UC in das Microsoft-Produktportfolio integriert und so in erheblichem Umfang Potenzial für Cross-Selling und Dienstleistungen bietet. Damit ist zudem eine langfristige und kontinuierliche Kundenbindung möglich. Ein Beispiel: Microsoft Forefront-Produkte sichern die UC-Infrastruktur. Der reibungslose Betrieb wird sichergestellt, indem Exchange Server und Office Communications Server in das Systemmanagement mit Microsoft System Center integriert werden. Letztlich sichert der Partner auf diese Weise auch künftige Umsätze mit der gesamten Microsoft-Plattform.*

Also ist jetzt der ideale Zeitpunkt für Microsoft UC?

S. Thimm: *Der Launch von Exchange Server 2010 wird den Blick der Kunden wieder auf das Thema Microsoft Unified Communications lenken. Viele Unternehmen werden in den kommenden Monaten Upgrades vornehmen. Außerdem belegen zahlreiche Kundenreferenzen über verschieden große Firmen, dass Microsoft UC ausgereift ist und bestens funktioniert. Ja, jetzt ist der ideale Zeitpunkt für unsere Partner, das Thema anzugehen.*

Herr Thimm, vielen Dank für dieses Gespräch.

- Microsoft Unified Communications Solutions: Y46

Fast Help
International Edition
Dokumentieren Sie in wenigen Minuten...
Geben Sie einfach den Text ein und kompilieren Sie ihn nach Bedarf.
HtmlHelp (.CHM) · WinHelp (.HLP)
Website Hilfe · PDF · Ausdruckbare Anleitung · MS Word Anleitung
Pocket-PC Hilfe · wxWidgets · uvm.
Fast Help works with:
Kostenlose Testversion unter:
www.Fast-Help.de

System Center Configuration Manager 2007

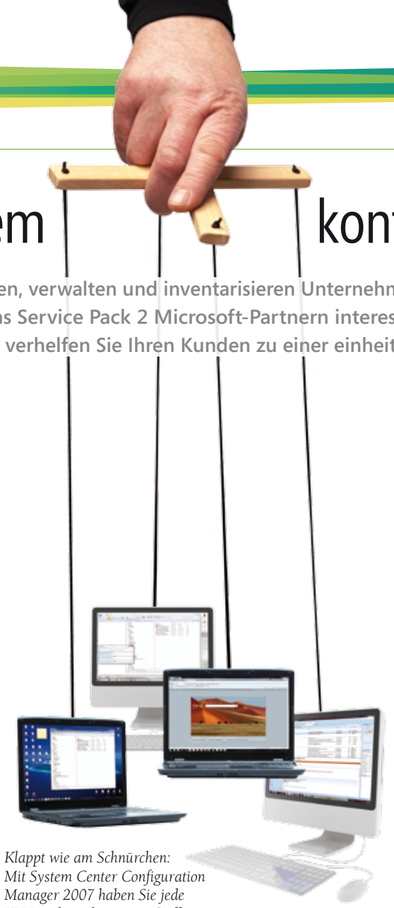
IT-Infrastrukturen bequem konfigurieren

Mit System Center Configuration Manager 2007 installieren, verwalten und inventarisieren Unternehmen Hard- und Software nahezu automatisch. Mit vielen Neuerungen eröffnet das Service Pack 2 Microsoft-Partnern interessante Möglichkeiten. Nutzen Sie die Gelegenheit auf zusätzlichen Umsatz, und verhelfen Sie Ihren Kunden zu einer einheitlichen IT-Infrastruktur.

Mit der System Center-Produktfamilie unterstützt Microsoft Unternehmen, ihre IT-Infrastrukturen besser zu administrieren und einheitlich zu konfigurieren. Eine Anwendung übernimmt dabei mehrere Aufgaben: System Center Configuration Manager (SCCM) 2007 verteilt und verwaltet Systeme und Anwendungen, inventarisiert Hard- und Software und sorgt mit einem zentralen Patch-Management dafür, dass alle eingebundenen Rechner auf dem aktuellen Stand sind. Angebundene Server, Arbeitsplatzrechner und Laptops, aber auch mobile Endgeräte verwalten und steuern Sie dabei unter anderem auch mit der Remotekonsole per Fernwartung.

Mit Service Pack (SP) 2 für System Center Configuration Manager 2007 R2 machen Sie die Systemverwaltungssuite fit für Windows 7 und Windows Server 2008 R2. Aktualisieren können Sie alle Systeme mit bereits installiertem Service Pack 1. Das SP2 verwaltet nun auch Rechner mit Windows Server 2008 SP2 und Windows Vista SP2. Alle damit automatisierten Software- und Richtlinienzuweisungen stehen sofort nach der Anmeldung eines Anwenders oder einem Computerstart zur Verfügung. Vor allem wenn Sie virtualisierte Anwendungen über App-V verteilen, profitieren Sie von der schnelleren Anwendung der Richtlinien, da Nutzer nicht mehr warten müssen und Zuweisungen nahezu in Echtzeit möglich sind.

Außerdem unterstützt System Center Configuration Manager 2007 SP2 die neue BranchCache-Funktionalität von Windows 7 und Windows Server 2008 R2 sowie 64-Bit-Betriebssysteme, darunter Windows Server 2003, wodurch Sie die Management Packs von System Center Operations Manager auch damit einsetzen können. Generell empfiehlt es sich, eine Kombination aus Windows Server 2008 R2 und System Center Configuration Manager R2 einzusetzen, weil so die 64-Bit-Architektur optimal genutzt wird.



Klappt wie am Schnürchen: Mit System Center Configuration Manager 2007 haben Sie jede IT-Umgebung besser im Griff.

Für das zweite Quartal 2010 hat Microsoft die Version R3 von System Center Configuration Manager angekündigt. Diese steuert etwa den Energieverbrauch von Clientrechnern über verschiedene Richtlinien und zentrale Energiesparpläne. So erstellen Sie zum Beispiel Stand-by- oder Sleep-Szenarien, starten Computer per Wake-on-LAN und nutzen zahlreiche weitere Möglichkeiten für die Energiesteuerung. Eine eigene Oberfläche erleichtert die zentrale Energieverwaltung und erstellt Berichte über den jeweiligen Energieverbrauch der verschiedenen Clientcomputer. Die Berichte sind teilweise kaufmännisch orientiert, sodass die Kosten transparent werden. Vor allem im Zusammenspiel mit Windows 7 und Windows Server 2008 R2 bietet sich damit die Chance, „Green IT" im Unternehmen zu optimieren, indem Ihre Kunden Energiekosten sparen, wenn sie auf die neue Version von System Center Configuration Manager setzen. Der integrierte Power Management Agent für die Steuerung von Energiesparplänen lässt sich auf Systemen deaktivieren, deren Energieverwaltung nicht manipuliert werden soll. Mit dem Agenten stellen Sie auch ein, wann Computer den Monitor ausschalten oder in den Ruhezustand wechseln und wann Geräte zur Verwaltung automatisch starten. Eine weitere Neuerung von R3 besteht darin, das Active Directory schneller und öfter nach neuen Clients zu durchsuchen. Derzeit führt Configuration Manager einen solchen Scan alle 24 Stunden durch. Mit R3 und der Delta-Discovery-Technik verkürzt sich das Intervall auf fünf Minuten. So lassen sich Mitgliedschaften in Sammlungen deutlich schneller zuordnen.

Wenn Ihr Kunde System Center Configuration Manager 2007 einsetzen möchte, benötigt er eine Serverlizenz für jeden SCCM-Verwaltungsserver und für jedes damit administrierte Clientsystem eine Management-Lizenz (ML). Die Lizenzierung erfolgt pro Betriebssystemumgebung oder pro Nutzer. Für die Serververwaltung ist eine Server Management-Lizenz notwendig.

Microsoft stellt die System Center Configuration Manager 2007 Server Management-Lizenz Enterprise zudem als Teil der Server Management Suite Enterprise und Datacenter (SMSE/D) bereit. Diese enthält zusätzliche System Center-Produkte wie Operations Manager 2007 R2, Data Protection Manager 2007 und Virtual Machine Manager 2008 R2.

- System Center im Partnerportal: Y48
- SCCM 2007 SP2-Update herunterladen: Y24

Windows Server 2008 R2

Mit Windows 7 wird ein Ganzes draus

Die jüngsten Windows-Betriebssysteme von Microsoft harmonieren besonders gut miteinander. Unternehmen, die auf beide Produkte setzen, profitieren von Vorteilen wie einfachem Fernzugriff, leistungsfähiger Anbindung von Zweigstellen und effizienter Energieverwaltung für Clientrechner.

Die Möglichkeit, auch von der Ferne aus auf Unternehmensdaten und -anwendungen zuzugreifen, entwickelt sich zu einer Schlüsseltechnik. Neu ist dieser Wunsch jedoch nicht. Im Gegenteil, mit Virtual Private Network (VPN) existiert dafür sogar eine seit Jahren etablierte und sichere Technik. Der Haken: Die Einrichtung einer VPN-Infrastruktur ist komplex und die Handhabung alles andere als intuitiv. Mit Windows Server 2008 R2 und Windows 7 gestalten Firmen die Remote-Anbindung an Unternehmensnetzwerke dagegen sehr einfach. Die dafür eingesetzte Technik nennt sich DirectAccess. Diesen Namen trägt sie zu Recht, denn damit klinken sich mobile Nutzer ohne Umwege ins Intranet ihres Unternehmens ein. Niemand muss mehr bewusst den VPN-Client starten und eine Verbindung aufbauen, DirectAccess ist völlig transparent und ohne Clientsoftware sofort einsetzbar. Das spart Zeit, weil Mitarbeiter nicht mehr zwischen lokalen und Remote-Verbindungen unterscheiden müssen.

Für die nötige Sicherheit ist ebenfalls gesorgt. DirectAccess authentifiziert zum einen das Zugangsgerät, zum Beispiel das Notebook eines Mitarbeiters, noch bevor dieser sich überhaupt anmeldet. Ein Vorteil ist dabei, dass schon vor der Anmeldung Gruppenrichtlinien zum Einsatz kommen können. Natürlich authentifiziert DirectAccess auch Nutzer selbst und erlaubt Mehrfaktorauthentifizierung, also zusätzlich zur Abfrage von Benutzername und Passwort auch die Verwendung einer Smartcard.

Wie bei VPN-Verbindungen baut DirectAccess einen verschlüsselten Tunnel auf. Die Zugriffsrechte sind spezifisch einstellbar: Via DirectAccess greifen Mitarbeiter von unterwegs entweder auf alle Ressourcen eines Intranets zu, oder Administratoren schränken den Zugriff auf bestimmte Server beziehungsweise Subnetze eines Netzwerks ein. Mit der Integration von Network Access Protection in diese Technik gehen Administratoren zudem sicher, dass alle Clientrechner Zugriff auf das Intranet nur dann erhalten, wenn sie die geforderten Sicherheitsstandards tatsächlich einhalten.

DirectAccess löst zudem ein bekanntes Leistungsproblem, das bei VPN-Verbindungen auftritt. Bei VPN läuft der komplette Datenverkehr der Clients über das Firmennetzwerk, selbst dann, wenn sie gar nicht auf das Intranet zugreifen, sondern zum Beispiel Daten aus dem Internet laden. Das reduziert die Internetgeschwindigkeit für alle Nutzer. Bei DirectAccess sorgt Split-Tunnel-Routing dafür, dass nur der Datenverkehr über das Intranet geleitet wird, der auch für das Intranet bestimmt ist. Doch auch für das klassische VPN haben Windows Server 2008 R2 und Windows 7 Verbesserungen parat: Per Agile VPN wird die Fehleranfälligkeit von VPN-Verbindungen gemindert. Statt einer Verbindung baut Agile VPN mehrere Netzwerkpfade auf und sorgt so für Ausfallsicherheit.

Firmen mit mehreren Niederlassungen haben oft ein Problem: Die Kosten für die IT-Ausstattung in den Zweigstellen sind zu hoch. Daher sind viele Anwendungen auf den Servern der Zentrale installiert. Die Mitarbeiter in den Niederlassungen nutzen diese Anwendungen dann über eine Remoteverbindung. Was in der Theorie gut klingt, kann in der Praxis die Leistungsfähigkeit der Netzwerke oft übersteigen. Abhilfe schafft hier die Funktion BranchCache von Windows Server 2008 R2. Um die Verbindungsgeschwindigkeit beim Datenzugriff zu verbessern, nutzt BranchCache cleveres Zwischenspeichern. Wenn eine Niederlassung auf bestimmte Informationen oft zugreift, werden diese nicht jedes Mal neu übertragen, sondern lokal zwischengespeichert. Sie sind also im Netzwerk der Zweigstelle präsent. So lässt sich wesentlich schneller darauf zugreifen als über die WAN-Verbindung.

BranchCache unterstützt den Zugriff per HTTP und Server Message Block (SMB)-Protokoll. Die Funktion unterstützt die Nutzerauthentifizierung, was die Zugriffskontrolle garantiert. Die Verschlüsselung mit Secure Socket Layer (SSL) oder IPsec ist ohnehin obligatorisch. In größeren Niederlassungen empfiehlt sich der Einsatz eines eigenen BranchOffice-Servers. Dieser gleicht die Daten automatisch mit denen des Servers in der Zentrale ab, damit sie immer auf dem aktuellen Stand sind. Anders ist es bei kleinen Niederlassungen mit fünf bis zehn Mitarbeitern und wenig Remote-Zugriffen: Fragt die Zweigstelle bestimmte Daten an, prüft der BranchCache-Server in der Zentrale, ob diese schon einmal angefordert wurden. Falls ja, überträgt der Server nicht erneut die Daten, sondern sendet einen Link auf die bereits übertragenen Daten im Zweigstellennetzwerk.

Zweigstellen lassen sich mit Windows Server 2008 R2 besser absichern, denn das Betriebssystem unterstützt Read-only Distributed File Systems. Änderungen der bereitgestellten Informationen sind so im Branch-Office nicht möglich.

In der Praxis verwenden Firmen viel Zeit für die Pflege der Server. Doch auch die Clientrechner dürfen nicht vernachlässigt werden, schließlich stehen in den meisten Firmen deutlich mehr Arbeitsplatzrechner als Server. Windows Server 2008 R2 und Windows 7 halten dafür weitere spezielle Funktionen bereit. Beispielsweise besteht die Möglichkeit, den Energieverbrauch der Windows 7-PCs viel detaillierter einzustellen als bei den Vorgängern. So lässt sich der Stromverbrauch einfach senken.

Firmen, die bereits auf Desktop- oder Anwendungsvirtualisierung setzen, haben mit Windows 7 einen entscheidenden Vorteil: Dank des Remote App & Desktop sehen virtualisierte Programme und Desktops für Anwender genauso aus wie die lokal installierten Pendants.

Da immer mehr Mitarbeiter auch unterwegs arbeiten, stellen Windows Server 2008 R2 und Windows 7 Schutzmechanismen bereit. So lassen sich externe Datenträger wie USB-Sticks oder eSATA-Festplatten mit BitLocker To Go einfach, aber dennoch sicher verschlüsseln. Die Produktivität der mobilen Mitarbeiter steigt zudem mit den Offline-Foldern: Besteht keine oder nur eine langsame Verbindung mit einem Firmennetzwerk, dann schaltet Windows 7 automatisch in den Offline-Modus. Ist die Verbindung wieder da und schnell genug, wird in den Online-Modus umgeschaltet, und die geänderten Daten werden automatisch synchronisiert.

Windows Server 2008 R2 testen: Y35

FRENDS
THE INTEGRATION COMPANY
Business process integration and management made simple - 20 years of future proven product development to
accelerate your processes.
SOA BPM CRM B2B
We welcome you to connect with the competence on February 24th at the Microsoft Cologne Conference Center.
For more information, visit www.connected-with-competence.de
+49 (0) 89 97007 572
www.frends.com

SecureGUARD-Anwendungen

Ein Höchstmaß an Sicherheit

Kleine und mittelständische Unternehmen bekommen die Kreditklemme besonders zu spüren. Für sie bedeutet das einerseits: sparen. Auf der anderen Seite macht der Wettbewerb Innovationen zwingend notwendig – doch wie, bei knappem Budget?

Die moderne vernetzte Kommunikation verlangt nach aktuellen Programmen und Sicherheitsmaßnahmen für Firmennetzwerke. Gerade vor dem Hintergrund der wachsenden Internationalität vieler Unternehmen ist eine sichere Anbindung an das Stammunternehmen unerlässlich. Die technische Ausstattung mittelständischer Unternehmen ist in den vergangenen Jahren komplexer geworden, weil Mitarbeiter nicht mehr ans Büro und an ein Arbeitsgerät gebunden sind, sondern Anwendungen orts- und netzübergreifend nutzen. Hier ist eine Lösung gefragt, die günstig und einfach zu bedienen ist.

Viele Unternehmen, die auf der Suche nach einer ganzheitlichen Lösung sind, vertrauen auf eine einheitliche Basisinfrastruktur von Microsoft, anstatt mit Produkten verschiedener Anbieter die IT-Sicherheit möglicherweise zu gefährden. Die SecureGUARD-Produkte basieren auf Microsoft Security Servern und bieten eine Sicherheitslösung, die sich nahtlos in Microsoft-Infrastrukturen integriert. Mit ihr garantiert das Unternehmen mittelständischen Firmen ein hohes Maß an Sicherheit und gewährt einen einfachen Zugang zu Unternehmensdaten von unterschiedlichen Endgeräten und Standorten aus.

Bei allen SecureGUARD-Anwendungen ist keine Installation nötig, die Software ist für den sofortigen Einsatz bereits vorkonfiguriert. Basierend auf Sicherheitsprodukten für Serversoftware liefert SecureGUARD ein Leistungsspektrum, das verschiedene Arbeitsbedürfnisse abdeckt. Dazu zählt beispielsweise Microsoft Internet Security and Acceleration Server 2006 sowie das Nachfolgeprodukt Forefront Threat Management Gateway 2010.

Vorgefertigte Profile sorgen dafür, dass Sie Microsoft-Anwendungen auch firmen- und standortübergreifend veröffentlichen können. Zudem ermöglicht die Software, unabhängig vom Betriebssystem, jederzeit die Abfrage des aktuellen Sicherheitsstatus. Das gibt Ihnen die Möglichkeit, den Zugriff auf sämtliche Anwendungen einzuschränken.

Demonstrieren Sie Ihren Kunden die SecureGUARD STARTER Edition mit der besonders günstigen Demoversion für Wiederverkäufer.

SecureGUARD: Y29
Forefront Threat Management Gateway 2010: Y43

Windows 7

Auftakt nach Maß

Das nennt man einen gelungenen Start: In den USA lagen die Verkaufszahlen für Windows 7 in den ersten Tagen nach der Veröffentlichung 234 Prozent über den Verkäufen von Windows Vista im gleichen Zeitraum, berichten die Analysten der NPD Group. Im offiziellen Windows 7-Blog bezeichnet Brandon LeBlanc, Windows Communications Manager bei Microsoft, die ersten Zahlen als *magic*. Auch die Kollegen aus Deutschland sind mit dem Absatz des Clientbetriebssystems mehr als zufrieden. Nicht zuletzt dank des Engagements der Microsoft-Partner war die Produkteinführung von Windows 7 ein Riesenerfolg in der ganzen Republik.

„Uns hat die Veranstaltung richtig auf den Windows 7-Verkaufsstart eingestimmt. Sie ließ nichts zu wünschen übrig. Wenn die Zusammenarbeit so weiter geht, ist mir um die Zukunft nicht bange."

Rainer Frenk, Geschäftsführer der AI-LO Computer und Service GmbH, Hannover.

Microsoft begleitete den Einführungsprozess mit vielen Roadshows und Trainingsveranstaltungen in mehreren deutschen Städten. Mehr als 500 Windows 7-Partys in den letzten Monaten haben gezeigt, dass das Interesse an dem Produkt enorm ist. Das hat die Verantwortlichen bei Microsoft begeistert: „Windows 7 ist ein wichtiges Signal für die IT-Industrie gewesen und hat sicher dazu beigetragen, die gesamte Branche zu beschleunigen", resümiert Thomas Schenk, OEM-Lead bei der Microsoft Deutschland GmbH. Für ihn steht fest, dass das große Interesse der Anwender an Windows 7 anhalten wird und immer mehr auch im Geschäftskundenbereich ein stetig steigendes Umsatzpotenzial beinhaltet. Viele Rückmeldungen von Partnern, die eine der von Microsoft durchgeführten Windows 7-Veranstaltungen besucht haben, zeigen, dass sie in dem Betriebssystem ebenfalls sehr gute Geschäftschancen für die Zukunft sehen.

Freuen auch Sie sich darauf, und kurbeln Sie schon jetzt mit Windows 7 Ihr Geschäft an.

Windows 7: Y41
Windows 7-Blog: Y44

Webentwicklung

Mehr brauchen Sie nicht

Mit dem Web Platform Installer bleiben Sie bei Ihrer Webentwicklung auf dem Laufenden. Er liefert Ihnen alles, was Sie für die Entwicklung Ihrer Webanwendungen benötigen. Die Software ist kostenfrei und sorgt dafür, dass Sie stets die aktuellen Komponenten der Microsoft-Webplattform herunterladen, inklusive aller dazugehörenden Werkzeuge, Serverprodukte, Datenbanken und weiteren Hilfsmittel. Dazu zählen die Internet Information Services (IIS), SQL Server Express, .NET Framework und Visual Web Developer. Mit der Webplattform als interoperablem Rahmenwerk setzen Sie Internetprojekte jeder Größe um – vom Blog bis hin zum E-Commerce-Center, das Millionen Anfragen pro Tag bearbeiten muss.

Der Web Platform Installer ermöglicht Entwicklern eine vereinfachte Installation der genannten Microsoft-Produkte und -Technologien. Mit der Microsoft-Webplattform erhalten Entwickler Zugriff auf zahlreiche kostenfreie und sofort installierbare Open-Code-Webanwendungen, die sie für ihre Websites und Anwendungen nutzen können – sowohl mit ASP.NET als auch mit PHP. Dazu zählen mehr als 20 neue Anwendungen von Microsoft und anderen Anbietern wie WordPress, DotNetNuke, Acquia Drupal, SugarCRM und Umbraco.

Mit dem Web Platform Installer 2.0 nutzen Sie die Microsoft-Webplattform so einfach wie eine Glühbirne: installieren, einschalten, fertig.

Um Ihnen die Welt der Webtechnologie näherzubringen, bietet Ihnen Microsoft online zahlreiche Anleitungen und Trainings sowie Materialien zum Herunterladen an. Einen schnellen und komfortablen Einstieg ermöglicht Ihnen jedoch der Microsoft Web Platform Installer, den Microsoft Ihnen jetzt in der Version 2.0 (Web PI) zur Verfügung stellt. Auf der zugehörigen Website finden Sie zudem alle Informationen ab sofort in deutscher Sprache.

Microsoft-Webplattform: Y30

Office 2010

Garantiert kompatibel

Office 2007 bot Funktionen für flexibles Arbeiten mit bis dahin ungekannten Möglichkeiten. Wenn Ihre Kunden dennoch zögerten, Office 2007 im Unternehmen einzusetzen, dann lag das oft an einer von den Kunden vermuteten Anwendungsinkompatibilität des Produkts. Microsoft hat dieses Problem erkannt und bei Office 2010 die optimale Anbindung von Dateien und Anwendungen zum zentralen Punkt der Entwicklung gemacht. Zudem wird bereits in der Betaphase das *Office Environment Assessment Tool* zur Verfügung gestellt, das schon in der Planungsphase auf die Frage nach der Anwendungskompatibilität eingeht. Damit gibt Microsoft Ihnen rechtzeitig alle notwendigen Werkzeuge und Leitfäden an die Hand, damit Sie Office 2010 reibungslos und ohne Kompatibilitätsengpässe in Unternehmen bereitstellen können. Für Ihre Kunden bedeutet das: niedrige Migrationskosten und höhere Arbeitsproduktivität.

Im Rahmen eines speziellen Office 2010-Programms für Independant Software Vendors (ISVs) wird Microsoft auf den TechNet-Seiten die Software anderer Hersteller auflisten, die mit Office 2010 vollständig kompatibel ist. Zudem stellt Microsoft eine Reihe neuer, sogenannter *Application Compatibility Tools* zur Verfügung, die frühzeitig eventuelle Kompatibilitätsprobleme aufspüren und Ihnen bei der Beseitigung der Hindernisse helfen. Das *Office Environment Assessment Tool* scannt vorhandene IT-Umgebungen nach Anwendungen und Erweiterungen, die mit Office 2010 interagieren, und prüft deren Kompatibilität. Als Ergebnis erhalten Sie einen aussagekräftigen Bericht, mit dessen Hilfe Sie sofort die passenden Maßnahmen für die Verbesserung der Kompatibilität einleiten können.

Ähnliches gilt für den *Office 2010 Compatibility Inspector*, der vor allem Entwicklern hilft, Codeprobleme beispielsweise in Makros zu ermitteln und zu beseitigen. Um Kompatibilitätsprobleme auf Datei- und Formatebene kümmert sich der *Office Migration Planning Manager*, der sowohl lokal als auch per Fernzugriff gestartet werden kann. Er sorgt dafür, dass nach dem Datentransfer Office 2010 keine fehlerhaften Formate in den Dokumenten enthält. Abgerundet wird die Werkzeugsammlung durch praktische Leitfäden mit dem Titel *Application Compatibility Content*. Darin finden Sie zusammengefasst alle bekannten Probleme, die bei der Migration auftreten können, sowie eine passende Lösung dafür.

Application Compatibility Tools: Y31

Business-Intelligence

Die richtige Strategie

Für den Unternehmenserfolg ist der Einblick in Geschäftsdaten und -berichte von maßgeblicher Bedeutung, um die richtigen Entscheidungen zu treffen. Dies gilt vor allem deshalb, weil in Unternehmen immer mehr Daten anfallen und Kunden zunehmend anspruchsvoller werden. Business-Intelligence (BI) beschleunigt Entscheidungen und damit die Reaktionsgeschwindigkeit in Unternehmen. Mit der passenden Technologie stellen Sie Daten direkt dort bereit, wo die Aufgaben erledigt werden, Arbeitsgruppen zusammenarbeiten und fortwährend Entscheidungen zu treffen sind. Führungskräfte leiten auf dieser Datenbasis jederzeit Berichte und Analysen über Geschäftsabläufe, Zielvorgaben oder Leistungsindikatoren ab.

Microsoft hat seit längerer Zeit eine Business-Intelligence-Strategie im Portfolio, die nun mit SQL Server 2008 R2, Office 2010 und SharePoint Server 2010 in eine neue Ära eintritt. Dabei stellt SQL Server 2008 R2 als Infrastrukturplattform ein skalierbares, für Datenintegration, Berichte und Analysen zugeschnittenes Fundament für Business-Intelligence bereit. SharePoint Server 2010 übernimmt die Rolle der webbasierten Informationsschnittstelle in Teams, Abteilungen und Unternehmen. Und mit dem Excel 2010-Add-In Power Pivot schließlich steht Mitarbeitern, der kleinsten, aber maßgeblichen Einheit im Business-Intelligence-Prozess, ein vertrautes und überaus leistungsstarkes Werkzeug zur Verfügung, um Berichte aufzubauen. Mit diesem Dreigespann von Microsoft – SQL, SharePoint und Excel – decken Sie als Partner den gesamten Bereich Business-Intelligence ab. Sie profitieren dabei von einer breiten installierten Basis – weltweit arbeiten nahezu 100 Millionen Anwender mit einer SQL Server-Datenbank und SharePoint-Technologie. Lassen Sie sich diese Chance nicht entgehen, die sich Ihnen vor allem als Anbieter und Entwickler von Lösungen eröffnet.

Erweitern Sie jetzt Ihre Business-Intelligence-Kompetenz. Bauen Sie als SharePoint-Partner Ihr SQL Server 2008 R2-Wissen aus, und setzen Sie als SQL Server-Partner auf zusätzliches SharePoint-Know-how.

Eine weitere interessante Möglichkeit für Sie sind strategische Kooperationen und Allianzen mit anderen Microsoft-Partnern, mit denen Sie SQL- und SharePoint-Expertise kombinieren und erfolgreich im Markt anbieten.

- Die BI-Strategie im Überblick: Y01

Windows Azure

Anwendungen in der Wolke

Profitieren Sie mit der Anwendungsplattform Windows Azure von den Vorteilen der Cloud-Computing-Technologie. Das Grundprinzip ist sowohl für Lösungsentwickler als auch für Endkunden sehr interessant. Entwickler stellen mit Windows Azure ihre Lösungen

Cloud Computing: niedrige Kosten, geringe Administration, hohe Verfügbarkeit.

in der Cloud einfach und zuverlässig zur Verfügung. Unternehmenskunden senken mit der verbrauchsorientierten Abrechnung die Kosten spürbar und passen jederzeit die genutzten Kapazitäten ihren Bedürfnissen an.

Alle, die Windows Azure einsetzen, haben jedoch eines gemein: Sie sind von Administrationsarbeiten befreit. Anwendungen und Daten speichert Windows Azure in einem Microsoft-Rechenzentrum und stellt sie von dort aus per Internet rund um die Uhr zur Verfügung. Zudem bietet die Plattform weitere Dienste an: SQL Azure beinhaltet etwa eine relationale Datenbank. Mit dem Service-Bus von Windows Azure Platform AppFabric verbinden Sie die IT-Systeme Ihrer Kunden vor Ort mit Cloud-basierten Diensten. Dabei werden vorhandene Technologien wie Java, .NET oder PHP unterstützt. Im Gegensatz zu den Microsoft Online Services, mit denen Sie Microsoft-Produkte online nutzen, konzentriert sich Windows Azure auf den Betrieb von Individualsoftware. Kunden finden von Microsoft-Partnern entwickelte Lösungen, wie Webseiten, Content-Management-Systeme oder Vertriebs- und Kassensystemlösungen, auf einem Marktplatz für Windows Azure-Anwendungen.

Wenn Sie mehr über die Dienste von Windows Azure, die damit möglichen Geschäftsmodelle und die Anwendungsentwicklung erfahren möchten, sollten Sie die Azure Information Days besuchen, die Microsoft in einer Niederlassung in Ihrer Nähe durchführt.

- Windows Azure: Y02
- Azure Information Days: Y03

Geomarketing vom Feinsten
mit der neuen IC-BusinessSuite(*)
für Microsoft® MapPoint® 2010
Werden Sie unser Vertriebs-Partner
Wir bieten ein profitables Partner-Geschäftsmodell mit neuen Dienstleistungschancen. In einer zweitägigen Schulung lernen Sie alles Wichtige für Ihre eigene Anwendung und den erfolgreichen Vertrieb.
Alle Schulungsteilnehmer erhalten ein Startpaket:
– Microsoft® MapPoint® 2010 (Vollversion)
– IC-DatasetExport
– IC-RouteManager
– IC-DistanceCalc
– IC-InteractiveViewer
– IC-GeoCoding, sowie viele Anwendungsvorlagen
Schulung und Startpaket nur 390 €
(im Gegenwert von 2.350 €)
Highlights
– Geografische Visualisierung & Auswertung von Business-Daten
– Planung & Optimierung von Standorten, Vertriebs- & Servicegebieten (B2B & B2C)
– Professionelle Routenplanung / -optimierung
– Adressvalidierung & -pflege (Geocodierung), automatische Entfernungstabellen
– Bidirektionale Kopplung mit BingMaps / GoogleMaps
– Geo-Oberfläche für ERP- / CRM-Systeme
Microsoft CERTIFIED Partner

Microsoft Online Services

Klicken, sehen, verstehen

Die Microsoft Online Services katapultieren die Anwender in die Arbeitswelt des 21. Jahrhunderts. „Super, damit kann jeder einfach online zusammenarbeiten“, denken Sie wahrscheinlich. Doch was ist, wenn Ihr Kunde fragt: „Schön, aber wie denn?“

Einen Weg, wie die Zusammenarbeit im Netz funktionieren kann, zeigt der Microsoft-Partner MindBusiness GmbH, der seit vielen Jahren in den Segmenten Wissensmanagement und Teamarbeit tätig ist. Daher arbeitet der IT-Dienstleister hauptsächlich an Lösungen, die auf Microsoft SharePoint Online basieren.

Die MindBusiness-Strategie ist einfach: „Kunden brauchen Lösungen und keine Ansammlung von Funktionen“, sagt Helmut Reinke, verantwortlich für das Produkt- und Projektmanagement bei MindBusiness. „Die ersten Gespräche mit den Kunden verliefen nicht so toll“, erinnert er sich. Das bloße Darstellen der Business Productivity Online Suite (BPOS)-Funktionen habe für einen Verkaufsabschluss nicht ausgereicht. Denn in erster Linie will der Kunde wissen und verstehen, wie sein Unternehmen von den Microsoft Online Services profitiert. „Unser Fazit ist“, resümiert Reinke, „dass Kunden die Online Services in der Praxis erleben sollten, um so zu sehen, was möglich ist.“

Die Vermarktungsstrategie von MindBusiness entstand also aus der Überlegung heraus, den Kunden den Mehrwert der Microsoft Online Services in wenigen Schritten visuell und praxisnah darzustellen und zu erläutern. Um das Rad nicht immer wieder neu erfinden zu müssen, trotzdem aber individuelle Angebote erstellen zu können, entwickelte MindBusiness Lösungsvorlagen. Inzwischen gibt es ein Portal, das auf den Microsoft Online Services basiert und viele Branchen- und Bereichsvorlagen enthält. Diese zeigen den MindBusiness-Kunden mit wenigen Klicks, wie sie mit den Onlinediensten die Transparenz erhöhen, das Miteinander und die Kommunikation verbessern, individuelle Anforderungen erfüllen und Prozesse umsetzen. Indem der Kunde klickt, sieht er, indem er sieht, versteht er – und wer versteht, der kauft. „Damit haben wir unser Ziel, eine verständliche Vermarktung der Microsoft Online Services, erreicht“, sagt Reinke. Testen Sie das MindBusiness-Portal, setzen Sie eine der Vorlagen ein, und zeigen Sie Ihren Kunden lösungsorientiert die Möglichkeiten der Microsoft Online Services auf.

- Microsoft Online Services: Y04
- Informationen über die MindBusiness-Vorlagen: Sara.Unverhau@MindBusiness.de
- Testen Sie die Vorlagen im MindBusiness-Portal: Y05
  (Benutzer: kunde@cloud4mindbusiness.de, Passwort: Cloud01)

Software plus Services

Die Zukunft heißt Partner-Hosting

Cloud Computing steht für eines der wachstumsstärksten IT-Segmente. Inzwischen gibt es Hosting-Unternehmen, die für andere Partner Lösungen für jeden Bedarf bereithalten.

In der IT-Branche wird Hosting immer mehr zu einer schlanken und flexiblen Alternative zum IT-Know-how im eigenen Haus. Wenn Sie eine Hosting-Lösung anbieten möchten, müssen Sie heute keinen hohen Aufwand für Entwicklung und Support betreiben. Im Rahmen der Software plus Services-Strategie haben Sie die Möglichkeit, ohne selbst in den Hosting-Vertrieb zu investieren, standardisierte Kommunikations- und Zusammenarbeitslösungen mit den Online Services von Microsoft per Hosting anzubieten. Oder Sie kooperieren mit einem Hosting-Partner, der in einem eigenen Rechenzentrum Lösungen für unterschiedliche Anwendungssituationen anbietet, die Sie als Reseller vermarkten. Selbst kleinere Partnerunternehmen profitieren so vom Hosting-Trend und damit von langfristigen Umsätzen. Wir stellen Ihnen in dieser und den nächsten Monatsspiegel-Ausgaben potenzielle Kooperationspartner für Hosting-Lösungen vor.

Die 2NetIT OHG aus Haar bei München gehört seit 2002 zu den Vorreitern in Sachen Hosting. Das kontinuierlich weiterentwickelte Software as a Service (SaaS)-Angebot umfasst mittlerweile eine breite Palette von Produkten, die von Microsoft Exchange über Dynamics Navision beziehungsweise Axapta bis hin zu SharePoint-Anwendungen reichen und damit das Gros des Spektrums an Onlinediensten abdecken. Kunden von 2NetIT sind unter anderen das Beratungsunternehmen SGP Treuhand, Infineon und 45 White-Label-Partner, die das Hosting-Angebot von 2NetIT im eigenen Namen vermarkten. Die Hosting-Lösung ist für Endkunden mit 5 bis 5 000 Anwendern interessant. Neben hohen Reseller-Margen bietet 2NetIT umfangreichen technischen Support auch für Kunden der Reseller sowie Beratung und Schulung.

Die QualityHosting AG in Gelnhausen bei Frankfurt ist seit 1999 im Hosting-Umfeld aktiv und setzt dabei exklusiv auf Microsoft-Technologien. Derzeit betreut das Unternehmen mehr als 3 000 Kunden in zwölf Ländern, darunter die Roche Pharma AG, Wetter Online, die AOK Hessen und die DEAG Deutsche Entertainment AG. Mehr als 100 Partner vertreiben die von QualityHosting angebotene White-Label-Lösung mit für den Erfolg eines Unternehmens wichtigen Anwendungen wie Exchange, SharePoint, BlackBerry Enterprise Hosting und individualisierten Kundenprojekten. Verwaltet werden die Anwendungen mit Weboberflächen, die ein Partner mit seinem Firmenlogo versehen kann. Da es keinerlei Mindestabnahmemengen gibt, eignet sich dieses Angebot ganz besonders für kleinere Partner.

Die visionapp AG mit Hauptsitz in Eschborn bei Frankfurt bietet seit dem Jahr 2000 gehostete Lösungen für große Unternehmen sowie kleine und mittelständische Firmen an. Zu den Kunden gehören die Dresdner Bank Gruppe, die Deutsche Bank und die Barclays Bank in London. 2006 trat visionapp mit einer eigenen SaaS-Plattform am Markt auf, die verschiedene Anwendungen und Dienste automatisiert bereitstellt. Ein Jahr später veröffentlichte visionapp das SaaS-Portal VIVIO als standardisiertes und vollständig automatisiertes Angebot für Reseller. Zusätzliche White-Label-Lösungen runden das Angebot für Kooperationspartner ab. Besonders für Partner, die kleine und mittelständische Unternehmen betreuen, ist die Kooperation mit visionapp interessant. Bieten Sie als Reseller Ihren Kunden die SaaS-Angebote der VIVIO-Plattform an, und profitieren Sie so vom Hosting-Geschäft. Die White-Label-Lösung ist bei internationalen Telekommunikationsanbietern, Systemhäusern und ISVs sehr beliebt – mehr als 200 vertrauen bereits darauf. Das Portfolio umfasst Standardanwendungen wie Microsoft Exchange, Dynamics CRM und Microsoft Office. Die Konfiguration ist flexibel, die Margen sind hoch.

Microsoft-Partner haben jetzt die Wahl, ein für ihren Markt und Kundenkreis passendes Angebot zu finden und an den zweistelligen Zuwachsraten des Hosting-Markts teilzuhaben. Starten Sie jetzt mit Ihrem Hosting-Angebot. Bieten Sie Ihren Kunden diese zusätzliche Möglichkeit an, und eröffnen Sie sich neue Geschäftsfelder.

„Visionapp bietet ein SaaS-Angebot, mit dem Unternehmen auf einfache Weise ihren Bedarf an moderner IT flexibel, effizient und kostensparend decken können.“

Jürgen Gallmann, CEO der visionapp AG

„QualityHosting bietet seinen Partnern ein umfassendes Produktportfolio, basierend auf mehr als zehn Jahren Hosting-Erfahrung im Microsoft-Umfeld.“

Christan Heit, Vorstandsvorsitzender der QualityHosting AG

„2NetIT hat eine enorme Palette an SaaS-Applikationen und ein professionelles Reseller-Konzept. Mit Top-Preisen und -Leistungen eröffnen sich Partner sofort ein Geschäftsfeld.“

Karl Wassmuth, Geschäftsführer der 2NetIT OHG

- Alle Hosting-Kooperationspartner und ihre Angebote: Y09
- QualityHosting: Y06
- visionapp: Y07
- 2NetIT: Y08

Setzen Sie auf Stärke – mit dem Know-how unserer Hosting-Partner!
Für Ihre Kunden bedeutet es eine sichere und kostengünstige IT-Infrastruktur. Für Sie bedeutet es schlicht mehr Muße und Erfolg – Hosting. Denn mit unseren starken Partnern können Sie innovative Hosting-Lösungen anbieten, ohne selbst in den Hosting-Betrieb zu investieren.
Das komplette Hosting wird dabei von einem Microsoft®-Kooperationspartner
Übernommen: von Bereitstellung der Infrastruktur über technischen Support bis hin zu Gewährleistung der Systemsicherheit. Für Ihre Kunden bleiben Sie natürlich weiterhin alleiniger Ansprechpartner und Rechnungssteller.
Nutzen Sie den Zukunftsmarkt Software as a Service und sichern Sie sich Provisionen von bis zu 20 Prozent.
Informieren Sie sich jetzt unter www.microsoft.de/partner/hosting oder PN11
2.Net IT
CORTADO
maxIT
invoto systems
IDN
ScanPlus
QualityHosting
visionapp
WEBMAXX
Microsoft Partner Network

Kompetenzen

Wichtige Änderungen

Eines der Merkmale der Microsoft Partner Network-Struktur sind technische Zertifizierungen, die stringent den neuesten Produktentwicklungen folgen. Microsoft hat deshalb bereits viele veraltete Examen aus den Voraussetzungen für die Qualifikation in Kompetenzen ausgeklammert. Im Mai 2010 folgt eine weitere Welle, dann entfallen insgesamt 45 Prüfungen. Davon betroffen sind 17 Kompetenzen respektive Spezialisierungen. Bitte beachten Sie, dass hinsichtlich Ihrer Reprofilierung zwei Szenarien in Betracht kommen. Steht Ihre Reprofilierung vor Mai 2010 an, dann müssen Sie die aktualisierten Personenzertifizierungen erst im Jahr 2011 nachweisen. Fällt Ihre Reprofilierung hingegen in die Zeit nach Mai 2010, so sind Zertifizierungen auf Basis der obsoleten Examen nicht mehr gültig. Sie sollten umgehend den Nachweis entsprechend den aktuellen Zertifizierungen anstreben, um die Qualifikation in der gewünschten Kompetenz nicht zu gefährden. Einen Überblick über alle Examensänderungen finden Sie im Partnerportal.

Ungültige Examen ab Mai 2010: Y39
Lernpfad Zertifizierung: Y40

Kompetenz Hosting Solutions

Neue Anforderungen

Hosting ist schon seit geraumer Zeit ein die IT-Branche beherrschendes Thema. Dabei handelt es sich im Grunde genommen um nichts anderes als um die Auslagerung von IT-Dienstleistungen aus den eigenen vier Wänden und deren Nutzung im Internet. Viele Unternehmen haben bereits die Vorteile dieser Form des Softwareeinsatzes erkannt, die von Kosteneinsparungen über Flexibilität und Sicherheit bis zur Reduktion von Stellflächen reichen. Die Nachfrage wird in den nächsten Jahren weiter ansteigen. Das bestätigt unter anderem das Marktforschungsunternehmen Gartner, das dem weltweiten Markt für Software as a Service (SaaS) für das Jahr 2009 ein Umsatzwachstum von knapp 22 Prozent im Vergleich zum Vorjahr vorhersagt.

Damit auch Sie von diesem Wachstumsmarkt profitieren, unterstützt Sie Microsoft mit der Kompetenz Hosting Solutions. Mit ihr beschaffen Sie sich in diesem Segment das nötige Know-how, das Sie mit der entsprechenden Zertifizierung gegenüber Ihren Kunden demonstrieren. Zur Sicherung dieser Qualität hat Microsoft die Zertifizierung für Hosting Solutions überarbeitet. Ab Mai 2010 wird es eine Reihe neuer Examen geben; Voraussetzung sind mindestens zwei bei Ihnen beschäftigte Mitarbeiter, die jeweils eine dieser Prüfungen abgelegt haben. Im Partnerportal lesen Sie, um welche Examen es sich im Einzelnen handelt.

Nehmen Sie sich die Zeit, und studieren Sie die neuen Voraussetzungen für die Kompetenz, damit Sie die notwendigen Änderungen vornehmen können. Machen Sie Ihr Unternehmen und Ihre Mitarbeiter fit für einen äußerst vielversprechenden Markt.

Hosting Solutions: Y32

Reprofilierung

In Ruhe vorbereiten

Im November 2009 begann der Übergang vom Microsoft-Partner-Programm zum Microsoft Partner Network. Bis Ende des Jahres 2010 soll die Umstellung vollständig abgeschlossen sein – bis zu diesem Zeitpunkt ändert sich an Ihrem Reprofilierungsprozess nichts. Sie haben also genügend Zeit, sich auf die neuen Anforderungen für die Reprofilierung – die bis zu 90 Tage vor dem eigentlichen Stichtag möglich ist – vorzubereiten und damit erfolgreich im Microsoft Partner Network zu starten. Zwar gewährt Microsoft eine Nachfrist von 30 Tagen, doch danach verlieren Sie das Anrecht auf Ihr gewohntes Leistungspaket, unter anderem auf Softwarelizenzen. Prüfen Sie jetzt, ob Sie alle Anforderungen für die gewünschte Programmstufe erfüllen, vor allem hinsichtlich der Personenzertifizierungen. Als Gold Certified Partner sollten Sie besonderes Augenmerk auf die Teilnahme an der Kundenzufriedenheitsmessung richten, die Microsoft für die Reprofilierung für diese Programmstufe voraussetzt. Den Qualifikationsstatus Ihres Unternehmens finden Sie wie gewohnt im Programm-Infocenter.

Reprofilieren: Y34

enQsig
Vertrauen, Datenschutz und Rechtssicherheit im E-Mail-Verkehr
E-Mail-Verschlüsselung ist eine der am schnellsten wachsenden Sicherheitstechnologien. e-Billing mittels qualifizierter Signatur realisiert enorme Kosteneinsparungen.
enQsig™ bietet S/MIME Verschlüsselung und qualifizierte elektronische Signatur in einer Gatewaylösung für Windows Server® 2008 auf Basis der bewährten noSpamProxy® Technologie.
Bieten Sie Ihren Kunden Rechtssicherheit im E-Mail-Verkehr. Und profitieren Sie als unser Vertriebspartner.
CeBIT
Besuchen Sie uns in Halle 4 auf dem Microsoft Partnerstand.
Net at Work
Telefon 05251 304 600
www.enqsig.de

Initiative IT-Fitness

Kapital für die Zukunft

Gemeinsam mit dem Zentralverband des Deutschen Handwerks hat Microsoft die Initiative IT-Fitness ins Leben gerufen. Das Programm soll unter anderem die Beschäftigungsfähigkeit und das wirtschaftliche Wachstum von kleinen und mittelständischen Unternehmen fördern. Die zugehörige Online-Lernplattform ist ein frei zugängliches und kostenfreies Portal, das ein breites Publikum anspricht. Nutzen auch Sie das Portal für Ihre Mitarbeiterschulungen, und zeigen Sie Ihren Kunden, wie sie mit IT-Fitness ihre Grundkenntnisse rund um Windows, Office und das Internet auffrischen. Mit diesem Angebot werten Sie Ihr Portfolio auf, da Sie zusätzlich ein effektives Fortbildungsinstrument anbieten. Die Lerneinheiten sind zeitlich flexibel und speziell auf die jeweiligen Anforderungen der Interessenten zugeschnitten. Zusätzliche Attraktivität gewinnt das Angebot, da es für ausgesuchte Kunden und in Abstimmung mit Microsoft individuell entwickelt werden kann. So ist es Unternehmen möglich, es für den internen Einsatz für die Mitarbeiter spezifisch anzupassen – zum Beispiel mit einem Logo, einer Marke oder einem speziellen Lernmodul. Ein starkes Argument, das speziell im heutigen Berufsleben wichtig ist, betrifft die Bedeutung von IT-Kenntnissen auf dem Arbeitsmarkt. Sie nimmt stetig zu. In neun von zehn Berufen wird künftig Computerwissen benötigt. Dieses Argument sollten Sie in jedem Fall in Ihre Kundengespräche integrieren.

In dem Portal steigen Teilnehmer zunächst mit einem IT-Fitness-Test ein. Anschließend trainieren sie ihr Grundwissen oder vertiefen ihre Kenntnisse im Fortgeschrittenenbereich. Das Angebot ist in Lernmodule aufgeteilt, die sich am IC3-Zertifizierungssystem orientieren. So kann sich jeder kostenfrei auf die Prüfung für das international anerkannte MCAS-Zertifikat an einer IT-Academy vorbereiten. Grundwissen- und Fortgeschrittenenbereich umfassen jeweils 15 Themengebiete mit Kurzfilmen, Texten, Grafiken, Übungsaufgaben und Zwischentests. Ein virtueller Moderator erklärt zudem die Lernschritte. Es bleibt jedem Teilnehmer überlassen, wie tief er sich in die einzelnen Themenbereiche einarbeiten möchte; jeder kann eine auf seine Bedürfnisse zugeschnittene Auswahl treffen. Eine Anmeldung ist nicht notwendig. Soll der Wissensstand jedoch dokumentiert und gespeichert werden, sind ein Name und eine E-Mail-Adresse nötig. Damit wird der Lernerfolg festgehalten und mit einer Urkunde belegt. Der Gesamtwert der mit der Lernplattform kostenfrei bereitgestellten Lernmodule beträgt übrigens mehr als 200 Euro pro Anwender.

Lernplattform: Y25

Technischer Support

Aller guten Dinge sind drei

Zum umfassenden Leistungsangebot von Microsoft für Partner gehört seit vielen Jahren die technische Unterstützung. Dabei setzt Microsoft auf die Strategie einer Dreiteilung und bietet Partnern Supportleistungen für verschiedene Phasen der Kundenbetreuung. Sie helfen Ihnen während der Verkaufsphase noch vor dem Abschluss, in Beratungsgesprächen während der Projektplanung und bei der Beantwortung technischer Fragen während des Produktivbetriebs.

Help Sell – Nutzen Sie während der Vorverkaufsphase die kostenfreie und unbegrenzte Unterstützung für mehr Umsatz und Wachstum sowie als Grundlage für eine langfristige Kundenbindung. Dafür bietet Microsoft Ihnen online viele Ressourcen an. Etwa die technischen Online-Communitys, mit denen Ihnen Vertriebs- und Technikexperten weiterhelfen. Oder die Technical Sales Assistance, die zudem Certified und Gold Certified Partner in Wettbewerbssituationen unterstützt.

Help Deliver – Mit den Beratungsleistungen sparen Sie wertvolle Zeit und damit Geld, weil Sie damit Projekte einfacher, schneller und effizienter planen und realisieren. Microsoft bietet Ihnen dafür zum einen Trainings für den Kompetenzaufbau an, zum anderen gehören individuelle Beratungen wie etwa die Technical Advisory Services für die technisch orientierte Projektberatung zu den Leistungen.

„Durch die Beratung konnten wir in kürzester Zeit Wissen über Hyper-V-Clustering aufbauen und unseren Kunden ausfallsichere Plattformen zum Betrieb von Team Foundation Server anbieten."
Thomas Schissler,
Geschäftsführer, Artiso Solutions GmbH

Help Solve – Der technische Support unterstützt Sie an 365 Tagen im Jahr und 24 Stunden pro Tag bei der Lösung unternehmenskritischer Probleme Ihrer Kunden. Zudem beantworten die Microsoft-Spezialisten Ihre telefonische Einzelanfrage. Für Certified und Gold Certified Partner bietet Microsoft zusätzlich die sogenannte Issue Resolution als Anlaufstelle für Beschwerden und Rückmeldungen.

Supportüberblick: Y12

RSS-Feeds

Bleiben Sie auf dem Laufenden

RSS-Feeds versorgen Sie immer mit den neuesten Nachrichten und Informationen. Darum bieten viele Unternehmen diese Kommunikationsmöglichkeit an und versorgen interessierte Webanwender mit Wissen über Produkte, Technologien und vieles mehr.

Microsoft stellt Ihnen schon seit einiger Zeit mehrere RSS-Feeds bereit. Sie sind Bestandteil der Partnerkommunikation von Microsoft. Gemeinsam mit dem Monatsspiegel, dem Partnerportal, den PartnerNews und den Partner-Trainings-News bilden sie eine umfassende, bestens aufeinander abgestimmte Informationsplattform für Partner.

Wir empfehlen Ihnen: Abonnieren Sie die Microsoft RSS-Feeds für Partner, und verpassen Sie keine wichtige Meldung mehr. Informieren Sie sich damit in deutscher Sprache über die Themen Information Worker, Learning Solutions, Lizenzierung, OEM System Builder, Optimiertes Rechenzentrum, Software and Web Solutions sowie Trainings und Veranstaltungen. Ergänzen Sie diese Auswahl mit den englischsprachigen RSS-Feeds über ISV/Software Solutions, Mobility Solutions, Solution Accelerator, Windows sowie die Worldwide Partner Conference, und Sie wissen immer bestens Bescheid.

RSS-Feeds weisen übrigens immer ein einheitliches Standardformat auf. Zum Lesen benötigen Sie daher lediglich einen handelsüblichen Webbrowser wie den Internet Explorer, ein Standard-E-Mail-Programm wie Office Outlook 2007 oder einen RSS-Feed-Reader.

RSS-Feeds für Microsoft-Partner: Y45

Dynamics NAV

ERP- und ECM-Symbiose

Selbst wenn Microsoft-Partner manchmal auch Wettbewerber sind, entstehen aus einer Zusammenarbeit oftmals sehr lukrative Geschäfte für beide Seiten. Entweder weil die Kapazitäten eines Partners allein für ein Projekt nicht ausreichen, oder weil das gestaffelte Know-how im Ergebnis zu etwas Großem führt. So geschehen bei der SIEVERS-SNC Computer & Software GmbH & Co. KG aus Osnabrück und der OPTIMAL SYSTEMS Gesellschaft für innovative Computertechnologien mbH aus Berlin. Das eine Unternehmen ist Spezialist für Enterprise-Resource-Planning (ERP)-Lösungen mit Dynamics NAV, das andere ist mit der Lösungsplattform OS|ECM Experte für Enterprise Content Management (ECM). Beide zusammen haben mit der Schnittstelle OS[DynamicsNAV] bewiesen, dass sich eine Kooperation auszahlt – von den Kosteneinsparungen durch die gemeinsame Vermarktung des Produkts ganz zu schweigen.

Mit der von Microsoft lizenzierten Schnittstelle tauscht Dynamics NAV Informationen mit der Lösungsplattform OS|ECM aus. Externe Dokumente beziehungsweise mit Dynamics NAV erzeugte Belege werden in dem Langzeitarchivformat PDF/A gespeichert und sind somit revisionssicher. Der automatische Abgleich mit Dynamics NAV verhindert, dass identische Dokumente mehrfach abgelegt werden. Jede Veränderung sichert das System automatisch. Zeitaufwendige Recherchen entfallen, jeder Mitarbeiter findet alle Unterlagen eines Geschäftsvorgangs zusammengefasst in einem Ordner.

Optimal Systems: Y10
Sievers Group: Y11

WebsiteSpark

Zündfunke für Webprojekte

Nutzen Sie als Entwickler oder Gestalter von Webseiten mit WebsiteSpark eine der jüngsten Initiativen von Microsoft. Diese verzeichnete innerhalb der ersten vier Wochen nach dem Start bereits mehr als 500 Anmeldungen. Sie hilft Ihnen, Kontakte mit globalen Partnern und Kunden zu knüpfen, und verschafft Ihnen Zugang zu passenden Schulungsangeboten.

Als Programmteilnehmer erhalten Sie zudem wertvolle Software, die Sie produktiv einsetzen können: Für das Entwerfen, Entwickeln, Testen und Präsentieren neuer Websites stehen Ihnen neben Visual Studio Professional und Express Studio auch Windows Web Server 2008 R2 und SQL Server 2008 Web Edition online zur Verfügung. Wenn Ihr Kerngeschäft das Bereitstellen und Hosten von Websites ist, die Sie mit Microsoft-Lösungen entwickeln, haben Sie ebenfalls Anspruch auf Windows Web Server 2008 R2 und SQL Server 2008 Web Edition.

Damit Sie sich einem großen Publikum präsentieren können, bietet Ihnen Microsoft die Chance, Ihr Angebot und Leistungsspektrum auf dem WebsiteSpark Marketplace sowie weiteren Marketingplattformen von Microsoft zu präsentieren. Das Programm gewährt Ihnen zusätzlich kostenfreie Unterstützung in zwei Supportfällen sowie ein Onlinetraining. Sie greifen auf die moderierten Newsgroups der MSDN-Experten zu und erhalten umfassende Beratung und Unterstützung von einem oder mehreren Netzwerkpartnern.

Setzen Sie mit WebsiteSpark auf Höchstleistung und beflügeln Sie so Ihre zündenden Ideen.

Die Teilnahme an dem Programm ist auf drei Jahre begrenzt und während dieser Zeit kostenfrei. Lediglich bei Beendigung des Programms fällt eine Schutzgebühr in Höhe von 100 US-Dollar an.

▶ WebsiteSpark: Y36

Volumenlizenzierung

Die richtige Wahl

Microsoft hat in den vergangenen Monaten die Lizenzmodelle kontinuierlich weiterentwickelt und vereinfacht. Gleichzeitig hat das Unternehmen Programme entworfen, die Cloud Computing und Virtualisierung als Beschaffungsvariante abdecken. Das überarbeitete Portal rund um das Thema Volumenlizenzierung unterstützt Sie und Ihre Kunden dabei, sich in der Microsoft-Lizenzwelt zurechtzufinden.

Unter der Rubrik *Über Lizenzierung* finden Sie Antworten auf Fragen, etwa wie Volumenlizenzierung grundsätzlich funktioniert und welchen Nutzen Sie daraus ziehen.

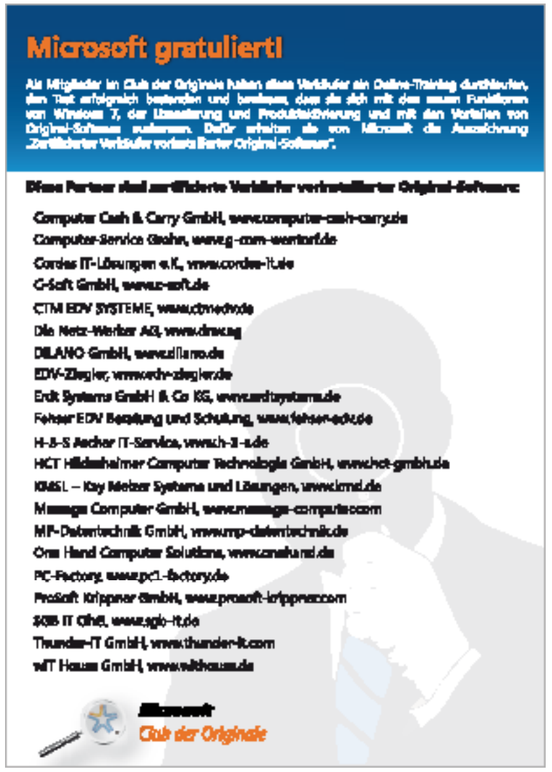
Der Navigationspunkt *Lizenzprogramme* gibt Ihnen detaillierte Informationen über die einzelnen Microsoft-Volumenlizenzprogramme inklusive der Angebote für den öffentlichen Sektor. Hier erfahren Sie zudem alles über das Thema Enterprise Agreement und die Lizenzierung der Microsoft Online Services.

Der Bereich *Lizenzen erwerben* soll Sie beziehungsweise Ihre Kunden bei der Wahl des richtigen Volumenlizenzprogramms unterstützen. Nutzen Sie die dort angebotenen Werkzeuge, um das passende Lizenzmodell zu wählen. Falls für Ihre Kunden eine Finanzierungslösung von Interesse ist, lesen Sie das Kapitel über Microsoft Financing.

Das Kundenportal informiert Sie über alle Aspekte der Volumenlizenzierung.

Wenn Ihr Kunde schon einen Lizenzvertrag abgeschlossen hat, werfen Sie einen Blick auf die Rubrik *Bestehende Kunden*. Hier erfahren Sie Details über die Produkt- und Software Assurance-Aktivierung. Ihre Kunden finden hier Unterstützung bei der Verwaltung ihrer Volumenlizenzverträge, und sie erfahren Neues über die Vertragsabwicklung, beispielsweise über Digital-by-Choice – ihre Option zum Software-Download. Die Rubrik *Für Partner* beinhaltet schließlich alles Wissenswerte über das ISV Royalty Licensing Program und das Services Provider License Agreement (SPLA).

▶ Kundenportal Volumenlizenzierung: Y37


Microsoft gratuliert!
Diese Partner sind zertifizierte Verkäufer vorinstallierter Original-Software:
Computer Cash & Carry GmbH, www.computer-cash-carry.de
Computer-Service Grahn, www.g-com-werther.de
Cordes IT-Lösungen e.K., www.cordes-it.de
G-Soft GmbH, www.g-soft.de
CTM EDV SYSTEME, www.ctmedv.de
Die Netz-Werker AG, www.dnw.ag
DILANO GmbH, www.dilano.de
EDV-Ziegler, www.edv-ziegler.de
Erdt Systems GmbH & Co KG, www.erdtsystems.de
Fehser EDV Beratung und Schulung, www.fehser-edv.de
H-S-S Aecher IT-Service, www.h-s-s.de
HCT Hildesheimer Computer Technologie GmbH, www.hct-gmbh.de
KMSL – Key Meiser Systems und Lösungen, www.kmsl.de
Massiga Computer GmbH, www.massiga-computer.com
MP-Datentechnik GmbH, www.mp-datentechnik.de
One Hand Computer Solutions, www.onehand.de
PC-Factory, www.pc1-factory.de
ProSoft Krippner GmbH, www.prosoft-krippner.com
SOB IT GbR, www.sob-it.de
Thunder-IT GmbH, www.thunder-it.com
WT Haus GmbH, www.wthaus.de
Microsoft
Club der Originale

Vorinstallierte Software

Club der Originale

Sind Sie schon drin? Nein? Dann sollten Sie sich beeilen, denn nur noch bis Ende Januar ist Ihre exklusive Mitgliedschaft im Club der Originale möglich. Dort bringt Microsoft Unternehmen zusammen, die Computer mit vorinstallierter Originalsoftware verkaufen.

Nur wenn Ihre Kunden einen Computer mit bereits installiertem Microsoft-Betriebssystem kaufen, können sie sicher sein, dass es sich um korrekt lizenzierte Software handelt. Zudem haben sie keinen Ärger mit nicht funktionierenden Treibern oder Anwendungen, wodurch in der Folge oft kritische Fehler entstehen und Rechner abstürzen.

Geben Sie kriminellen Verkäufern von gefälschter Software keine Chance. Weisen Sie sich gegenüber Ihren Kunden als vertrauensvoller Partner aus, und melden Sie sich am besten gleich im Club der Originale an. Lernen Sie so etwa die Vorteile kennen, die Windows 7 als OEM-Version mit sich bringt – angefangen bei den verschiedenen Lizenzierungsmöglichkeiten bis hin zur Aktivierung des Betriebssystems. Natürlich erfahren Sie als Clubmitglied auch alles über die verbesserten Funktionen, die Windows 7 gegenüber der Vorgängerversion bietet.

Die Anmeldung im Club ist ein Kinderspiel. Füllen Sie dafür das Kontaktformular aus, senden Sie Ihre Anmeldung ab, und nach weiteren drei Schritten sind Sie schon am Ziel: Besuchen Sie zunächst ein kurzes Onlinetraining, und legen Sie einen Test ab. Platzieren Sie anschließend auf Ihrer Homepage einen Hinweis, der Sie als Verkäufer von Microsoft-Originalsoftware auszeichnet. Abschließend klären Sie Ihre Kunden per Telefon oder online darüber auf, dass sie keinen Computer ohne vorinstalliertes Betriebssystem kaufen sollten. Wenn Sie diese drei Schritte erfolgreich absolviert haben, erhalten sie von Microsoft die Auszeichnung „Zertifizierter Verkäufer vorinstallierter Originalsoftware“. In unserer nebenstehenden Anzeige finden Sie die Schnellsten, die sich bereits zertifiziert haben.

Treten auch Sie noch heute dem Club der Originale bei, und erfüllen Sie noch bis Ende Januar die gestellten Aufgaben. Auf Ihrem Weg zum Topverkäufer für Originalsoftware unterstützt Sie Microsoft mit zahlreichen Informationen und Verkaufsmaterialien. Profitieren Sie von den Möglichkeiten, die Ihnen der exklusive Club bietet.

In einem Preisausschreiben winken Ihnen viele attraktive Gewinne, als Hauptpreis in der Lostrommel wartet eine Reise für zwei Personen nach London.

▶ Anmeldung: Y38

Softwarepiraterie

Lizenzieren statt blamieren

Über Jahre hinweg hatte ein deutsches Unternehmen unlizenzierte Software eingesetzt. Als schließlich ein anonymer Hinweis die Business Software Alliance (BSA) erreichte, stellte die gemeinnützige Organisation einen Strafantrag. Die Folgen für das Unternehmen waren enorm: Schadensersatzzahlungen und Lizenzierungskosten in Höhe von mehr als einer Million Euro.

Hinter solchen Vorfällen steckt nicht immer Absicht, sondern häufig ist es schlichte Unkenntnis und ein fehlender Überblick. Der unstrukturierte Softwareeinsatz hat nicht nur ein (straf-)rechtliches Risiko zur Folge, er verursacht auch unnötige Kosten, etwa durch Überlizenzierung oder teure Einzellizenzen. „Wir wissen, dass viele Unternehmen sich gar nicht darüber bewusst sind, dass Softwarelizenzen Aktiva des Unternehmens darstellen“, sagt Julia Maurer, Leiterin des Bereichs Software Asset Management (SAM) bei der Microsoft Deutschland GmbH.

SAM, so lautet auch das Argument, mit dem sich diese betriebswirtschaftliche und rechtliche Grauzone in ein schlagkräftiges Instrument der Unternehmensführung verwandeln lässt. Im Rahmen eines SAM-Projekts erhält ein Betrieb einen transparenten Überblick über seine IT-Landschaft, was zu Planungssicherheit, maximaler Kosteneffizienz und höherer Produktivität führt.

Partner mit der Kompetenz Licensing Solutions, die ab Mai 2010 zur SAM-Kompetenz wird, helfen ihren Kunden an diesem Punkt durch ihr fundiertes Fachwissen bei der praktischen Umsetzung – und verschaffen sich ein lukratives Geschäftsumfeld. Einen guten Einstieg bietet der SAM-Partnerguide 2009, den Sie als SAM-Partner per E-Mail von Microsoft exklusiv anfordern können. Auf diesem Weg erhalten auf Wunsch übrigens auch alle anderen Partner weiterführende Informationen. Steigen Sie jetzt ein, und beraten Sie Ihre Kunden in diesem sensiblen Bereich.

▶ SAM für Partner: Y26
▶ SAM für Kunden: Y27
▶ SAM-Partnerguide: i-mweise@microsoft.com
▶ Business Software Alliance: www.bsa.de

MSDN

Premiumklasse mit Sonderpreis

Sparen Sie noch bis zum 22. März bares Geld: Mit dem Rundum-Sorglos-Paket für IT und Administratoren rüsten Sie Ihre IT mit einem Softwarepaket von Microsoft aus, das im Vergleich zu einem späteren Kauf um circa 60 Prozent günstiger ist.

Die Rede ist von den beliebten MSDN-Subscription-Abonnements für Softwareentwickler, IT-Profis und Tester. Das Paket enthält die komplette Microsoft-Produktpalette für die Entwicklung und das Design von Software. Nicht nur das Preis-Leistungs-Verhältnis überzeugt, auch das Lizenzmodell ist denkbar einfach: Alle Produkte werden pro Anwender lizenziert. Fertig. Egal wie oft Sie die Software installieren.

Das MSDN Premium-Abonnement richtet sich an IT-Profis und Administratoren. Diese Gruppe benötigt zwar in der Regel keine Microsoft-Entwicklerwerkzeuge, also kein Visual Studio, dafür aber einen flexiblen und einfachen Zugriff auf Microsoft-Serverprodukte, Office-Anwendungen und Betriebssysteme. Und in MSDN Premium ist alles drin: Microsoft Office dürfen Sie sogar produktiv in Ihrem Unternehmen einsetzen. Ebenfalls für die Produktivnutzung umfasst das Paket eine Lizenz von Office Project Standard und Office Visio Professional. Sie müssen die Software nur einmal pro Anwender lizenzieren, und die Lizenzen bleiben Ihnen auch nach Ablauf des Abonnements erhalten.

Aber Achtung, dieses Angebot gilt nur noch bis 22. März! Danach – parallel mit der Veröffentlichung von Visual Studio 2010 – wird das klassische

Rundum-Sorglos-Paket MSDN Premium durch ein neues Produkt ersetzt. Dieses bietet zwar mehr als den doppelten Leistungsumfang für Softwareentwickler, kostet aber auf der anderen Seite auch mehr.

Entscheiden Sie sich jetzt für das klassische Premium-Paket, und profitieren Sie von den geringeren Kosten gegenüber einem Einzelkauf.

▶ MSDN Subscriptions: Y28

ThinPrint .print
Jetzt den Remote Desktop Ihrer Kunden beschleunigen und "Need for Speed - Shift" gewinnen!
Gewinnen Sie 1 von 10 Need for Speed Spielen für PC oder Xbox*
Erforderliche Bandbreite
Windows Server 2000/2003 Windows XP
Windows Server 2008 Windows Vista
Windows Server 2008 R2 Windows 7
7 gute Gründe...
...warum Sie und Ihre Kunden für schnelles und zuverlässiges Arbeiten beim Remote-Desktop-Zugriff auf Microsoft RDP 7.0 und ThinPrint .print setzen sollten!
Erfahren Sie mehr und nehmen Sie am Need for Speed-Gewinnspiel teil!
www.thinprint.de/need-for-speed
ADN
Azlan
DNS

Erfolgsstrategien

Standortbestimmung und Navigation

Es sind nicht immer die ausgefeilten Technologien, die den Erfolg eines Unternehmens garantieren. Vertrauen Sie auch auf Ihre Sinne, und entdecken Sie Wege, die Sie manchmal sogar schneller ans Ziel bringen. Nehmen Sie sich die Zeit, besinnen Sie sich auf Ihre Stärken, und leiten Sie daraus die richtige Strategie für Ihr Unternehmen ab.

Die ersten Seeleute hatten für die Navigation nur ihre fünf Sinne zur Verfügung: Sie konnten das Land, Sonne und Sterne sehen, das Wasser schmecken, die Luft riechen, den Wind fühlen, die See hören. Trotz Hightech wie Satellitennavigation und Business-Intelligence hat die Strategie und Taktik für Kapitäne und Unternehmenslenker nicht an Spannung verloren – ganz im Gegenteil: Technologien und Servicemodelle werden immer komplexer und verändern sich schneller, was es ihnen nicht immer leicht macht, den Durchblick zu behalten. Kunden wollen zwar selektiv aus dem Angebot auswählen, wünschen aber auch zunehmend komplettierte Lösungsangebote, die Strategieberatung und technische Dienstleistungen beinhalten.

„Partner können bereits mit geringem Einsatz viel erreichen, um die Marktbedingungen für ihre eigene erfolgreiche Positionierung zu nutzen", skizziert Jörg Singer, Geschäftsführer der Perfect Day GmbH, der seit vielen Jahren Systemhäuser und ISVs berät. „Durch ihre Beweglichkeit und enge Vernetzung mit Partnern und Kunden können Systemhäuser Innovationen meist simultan und aus dem laufenden Geschäft heraus realisieren."

„Wir wissen, wie wichtig für unsere Partner der Kontakt zu ihrem Microsoft-Account-Manager ist, der mit der Markterfahrung aus vielen Partnersituationen jede Menge Wissen mitbringt."

Tim Schütte, Partner-Manager für Systemintegratoren, Microsoft Deutschland GmbH

„Wenn es um Innovationsprogramme geht, haben gerade Mittelständler organisatorisch die besten Voraussetzungen, um mit kleinen ‚genialen' Innovationen im Tagesgeschäft zu glänzen."

Jörg Singer, Geschäftsführer der Perfect Day GmbH

Ein weiteres Erfolgsrezept sieht Tim Schütte, Partner-Manager für Systemintegratoren bei der Microsoft Deutschland GmbH, in der Konsolidierung der Herstellerpartnerschaften. So berichtete ihm ein Partner: „Wir sind ein Systemhaus mit rund 35 Mitarbeitern. Über die Jahre haben sich etwa 20 Herstellerpartnerschaften entwickelt. Das wurde sehr aufwendig und komplex. Heute konzentrieren wir uns auf wenige strategische Partner. Das Verhältnis von Ertrag zu Aufwand verbesserte sich schnell. Gut gepflegte Partnerschaften verursachen einen geringeren Aufwand und ermöglichen meist höhere Margen." „Beste Erfolgschancen hat ein Kurs, bei dem der Partner auf hohe Interaktion mit dem Kunden setzt", beschreibt Jörg Singer die Strategie von erfolgreichen Anbietern. Auch er zitiert als Beleg einen Kunden: „Seit 2001 sind wir als ISV auf über 120 Mitarbeiter angewachsen. Wir gingen konsequent den Fragen nach: Was brauchen unsere wichtigsten Kunden wirklich? Was können wir richtig gut? Daraus entwickelten wir eine Lösung und ein Wertversprechen. Gleich im ersten Anlauf öffneten sich viele Türen in den Chefetagen unserer Kunden."

Die jahrelangen Erfahrungen, die Jörg Singer in der Zusammenarbeit mit Systemhäusern gesammelt hat, haben ihn bewogen, einen Workshop im 23-Stunden-Format zu entwickeln. „Ziel ist es, dass der Partner in kürzester Zeit seinen Standort selbst erkennt und daraus individuelle Handlungsfelder ableiten kann", sagt Jörg Singer. Der Workshop, betont Singer, biete dem Partner die Möglichkeit, Ballast abzuwerfen, die eigenen Stärken zu erkennen, neue Geschäftschancen zu identifizieren und frischen Wind in sein Unternehmen zu bringen.

▸ Perfect Day 23-h-Workshop: Y15

Hosting Partner Konferenz 2010

Lukrative Trends der Zukunft

Am 1. Februar veranstaltet Microsoft in Frankfurt am Main die dritte Hosting Partner Konferenz. Die wichtigste Microsoft-Veranstaltung für die Hosting-Branche steht unter dem Motto *Hosting-Power – Trends verstärken, Chancen nutzen*. Für Partner ist die Zusammenkunft eine gute Gelegenheit, sich umfassend über alle Aspekte des Hostings zu informieren sowie Kontakte zu Branchenkollegen zu knüpfen.

Dr. Carlo Velten, Seniorberater bei der Experton Group AG, wird mit seinem Vortrag die Konferenz eröffnen. Darin gibt er den Teilnehmern einen Ausblick auf die Entwicklung des Hosting-Geschäfts – vom klassischen Hosting hin zum Cloud Computing – und zeigt auf, welche Chancen sich daraus für Sie als Microsoft-Partner ergeben. Der zweite Vortrag des Vormittags beschäftigt sich mit den Vorteilen der Zusammenarbeit zwischen Hosting-Partnern und Microsoft. Erfahren Sie, mit welchen Informationen, Materialien und Werkzeugen Microsoft Sie beim Aufbau von Hosting-Architekturen, bei der Vermarktung von Hosting-Diensten und bei der Entwicklung von Kooperationen mit anderen Microsoft-Partnern unterstützt. Nach der Mittagspause können Sie zwischen verschiedenen Vorträgen wählen, je nach Interesse und Wissensstand.

Das Segment Hosting entwickelt sich trotz – oder gerade aufgrund – der wirtschaftlichen Turbulenzen zu einem lukrativen Markt. Denn das Hosting-Modell bietet Unternehmen Investitionssicherheit, unabhängig von deren Größe oder Branche. Immer mehr Firmen nutzen deshalb bei Internet-Service-Providern Speicherplatz, Datenbanken, E-Mail-Verwaltung und weitere Angebote. Der Hosting-Anbieter übernimmt dabei die Hard- und Softwarebetreuung für seine Geschäftspartner. Diese müssen sich selbst nicht mehr um die Administration kümmern, reagieren flexibel auf Veränderungen, halten ihre Softwarestandards aktuell und die Betriebskosten gleichzeitig auf niedrigem Niveau.

Frankfurt bietet die passende Kulisse für eine Veranstaltung mit zukunftsträchtigem Thema.

Der Hosting-Trend bietet nicht nur Hosting-Partnern, sondern auch Lösungsentwicklern und CRM-Partnern mit Hosting-tauglichen Angeboten die Chance auf enormes Neukunden- und Umsatzpotenzial. Informieren Sie sich während der Hosting Partner Konferenz über Strategien, Konzepte, neue Technologien sowie Kooperations- und Geschäftsmodelle. Melden Sie sich noch heute an. Die Teilnahmegebühr pro Person beträgt 149 Euro (zuzüglich gesetzlicher Mehrwertsteuer).

▸ Information und Anmeldung: Y13

Partner-TrainingsNews

Trainings im Blick

Das umfangreiche Trainingsangebot von Microsoft bietet jedem Mitglied im Microsoft Partner Network die passende Möglichkeit für Weiterbildung und zusätzliche Qualifikation. Denn das richtige Know-how kann für Ihren Geschäftserfolg ausschlaggebend sein und einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil sichern. Außerdem setzt die Qualifikation für die Kompetenzen im Microsoft Partner Network den Nachweis von Zertifizierungen voraus. Mit dem Trainingsangebot unterstützt Microsoft Sie dabei, Ihr Wissen auf- und auszubauen, und bietet Ihnen gleichzeitig Möglichkeiten zur Vorbereitung auf die Zertifizierungen an.

Um Ihnen einen regelmäßigen Überblick über das Trainingsangebot zu verschaffen, hat Microsoft für Sie die Partner-TrainingsNews eingerichtet. Seit November erscheint dieser Newsletter einmal im Monat und bietet eine bequeme und verlässliche Möglichkeit, sich über aktuelle Trainings zu informieren. Die einzelnen Trainings sind im Newsletter jeweils nach den entsprechenden Produkten und inhaltlichen Kategorien geordnet – so finden Sie schnell das Training, das Sie suchen oder das zu Ihrer Spezialisierung passt. Ein Klick auf das entsprechende Training Ihrer Wahl, und Sie gelangen direkt auf die passende Seite im Partner Learning Center. Dort können Sie sich in Ruhe einen Überblick über den Inhalt verschaffen und sich wie gewohnt anmelden. Bleiben Sie in Sachen Trainingsangebot auf dem Laufenden, und abonnieren Sie die Partner-TrainingsNews zusammen mit den PartnerNews.

▸ Newsletter abonnieren: Y14

Microsoft Desktop Optimization Pack

Für eine produktive IT-Abteilung

Im Juli 2010 endet der Support für Windows XP Service Pack 2. Daher wird es für viele Kunden Zeit, auf das aktuelle Betriebssystem Windows 7 umzusteigen. Wie dies am besten gelingt, erfahren Sie in verschiedenen Microsoft-Trainings.

Administratoren haben gut lachen – mit den Microsoft-Trainings bereiten sie sich bestens auf den Einsatz neuer Produkte wie des Clientbetriebssystems Windows 7 vor.

Für die Bereitstellung und den Einsatz sowie die Verwaltung von Windows 7 stehen Ihnen viele Werkzeuge zur Verfügung. So ist kurz nach der Veröffentlichung des Betriebssystems eine neue Version des Microsoft Deployment Toolkits erschienen, das Ihren Kunden die automatisierte, schnelle Bereitstellung erleichtert.

Für Kunden, die ihre Clientrechner mit Software Assurance lizenziert haben, bietet Microsoft zusätzlich das Microsoft Desktop Optimization Pack (MDOP) an. Es steht für eine Sammlung von Werkzeugen und Technologien, mit denen sie die Clientinfrastruktur dynamisch verwalten. Mit den enthaltenen Technologien Advanced Group Policy Management (AGPM), Asset Inventory Service (AIS), Diagnostics and Recovery Toolset (DART) oder Desktop Error Monitoring (DEM) ist es zudem sehr gut möglich, bei den IT-Kosten auf die Bremse zu treten. Viele Unternehmen setzen die in MDOP enthaltenen Technologien für die Desktop- und Anwendungsvirtualisierung bereits erfolgreich ein.

Die Anwendungsvirtualisierung erlaubt es Ihnen, Anwendungen bedarfsgerecht und ohne lokale Installation bereitzustellen. Probleme, die durch unterschiedliche Konfigurationen verursacht werden, treten so gar nicht erst auf. Nutzen Sie diese Art der Virtualisierung zudem auch dazu, Software zu evaluieren. Es ist beispielsweise problemlos möglich, eine neue Version von Microsoft Office neben einer früheren Version bereitzustellen. Selbstverständlich ist MDOP auch für die Desktopvirtualisierung geeignet. Und für den Fall, dass eine Software von Windows 7 zwar nicht mehr unterstützt wird, Sie dieses Programm aber weiterhin benötigen, ist die Clientvirtualisierung der richtige Weg. Dabei führen Sie alle Anwendungen in einer virtuellen Umgebung aus, die vom Administrator per Richtlinie gesteuert wird.

Ein weiterer Vorteil des Microsoft Desktop Optimization Pack liegt darin, dass die volle Integration in die Microsoft-Lösungen – etwa die Verteilung von Betriebssystem-Images zur Nutzung mit Microsoft Enterprise Desktop Virtualization (MED-V) mit Microsoft System Center Configuration Manager – und das daraus resultierende Look and Feel der Anwendungen zusätzliche Einarbeitungsphasen erheblich verkürzt.Im Partner Learning Center finden Sie ein breites Trainingsangebot über das MDOP, mit dem Sie sich aus technischer und vertrieblicher Sicht auf den aktuellen Stand bringen können.

▸ Informationen für Partner und Kunden: Y17

Partner-Strategietagungen 2010

IT-Entwicklungen von morgen heute schon kennen

Mit den Partner-Strategietagungen startete Microsoft im Herbst 2009 ein neues regionales Veranstaltungsformat. Die Resonanz war groß. Daher gehen die Strategietagungen im Januar und Februar in die nächste Runde. Das Motto der Veranstaltungen lautet knapp: „Das neue Arbeiten".

Die Partner-Strategietagungen finden Anfang dieses Jahres in mehreren deutschen Großstädten statt. Über Inhalt und Ziele sprachen wir mit Sibylle Ziegler, Partner Development Manager bei der Microsoft Deutschland GmbH.

Frau Ziegler, an wen richten sich die Partner-Strategietagungen?

S. Ziegler: *Wir sprechen damit Geschäftsführer und strategische Entscheider in Partnerunternehmen an, die keinen dezidierten Microsoft-Ansprechpartner haben. Wir liefern mit den etwa dreieinhalbstündigen Abendveranstaltungen einen Überblick über unsere strategische Ausrichtung.*

Warum sollten vor allem Partner aus kleinen und mittelständischen Unternehmen die Strategietagung besuchen?

S. Ziegler: *Die Teilnehmer erfahren dort mehr über Geschäftsfelder, in die wir künftig verstärkt investieren, und deren Potenzial, das sich daraus für unsere Partner ergibt. Die Zielsetzung dabei ist, den Teilnehmern eine gute Basis für die Planung ihrer Strategien zu geben und damit die Möglichkeit, Projekte, Aktivitäten und geplante Weiterbildungsmaßnahmen aufeinander abzustimmen.*

„Auf den Partner-Strategietagungen informieren wir Geschäftsführer und Entscheider über strategische Themen und bieten Gelegenheit, Kontakte zu knüpfen."

Sibylle Ziegler, Partner Development Manager bei der Microsoft Deutschland GmbH

Was erwartet die Partner in der nächsten Runde, die im Januar und Februar stattfindet?

S. Ziegler: *Das Motto dieser Partner-Strategietagungen lautet „Das neue Arbeiten". Im Fokus stehen künftige Produkte wie Office 2010 und SharePoint 2010, Neuigkeiten über die Lizenzierung in diesem Zusammenhang sowie spezielle Vorteile von Volumenlizenzprogrammen, zum Beispiel Open Value. Wir werden Produktphilosophie, Geschäftspotenzial und neue Geschäftsstrategien erläutern. Außerdem präsentieren wir die wichtigsten Funktionen in Form kurzer Livedemos. Trainingsangebote sowie Vertriebs- und Marketingunterstützung werden natürlich ebenfalls nicht fehlen. Da der Aus- und Aufbau unseres Partnernetzwerks immer wichtiger wird, stellen wir zudem kurz die technischen Communitys vor.*

Was haben Sie aufgrund der Partner-Rückmeldungen aus den ersten Runden verändert?

S. Ziegler: *Für einige Partner, die an der Veranstaltung teilnahmen, kam der Austausch mit Microsoft sowie der Fokus auf wichtige strategische Themen wie die Lizenzierung zu kurz. Wir haben uns deshalb entschlossen, die Pause zwischen den Vorträgen zu verlängern, und zudem veranlasst, dass Microsoft-Vertreter an gekennzeichneten Tischen für Gespräche zur Verfügung stehen. Zudem verankern wir die Lizenzierung noch stärker sowohl in den Produktvorträgen als auch in Form eines separaten Volumenlizenzvortrags.*

Wir danken Ihnen für das Gespräch, Frau Ziegler.

▸ Partner-Strategietagungen: Y16

IMPRESSUM | **Herausgeber:** Microsoft Deutschland GmbH, verantwortlich i. S. d. P. Phil Putzel | **Redaktion:** abbé marketing gmbh, Herzogstraße 64, 80803 München | **Chefredaktion:** Jürgen Abbé | **Redaktionsmanagement:** Christian Scharff | **Ständige Mitarbeiter:** Falko Blask, Johannes Halstrick, Peter Köpf, Alexander Provelegios | **Autoren:** Jörg Geiger, Oliver Ibelshäuser, Thomas Joos, Gerlinde Küsel, Kerstin Mattys, Peter Müller, Axel Schön, Michael S. Simperl, Marion Stürze, Sven Thimm, Andrea Zabel; **Lektorat:** Barbara Dexheimer, Andrea Golze | **Gestaltung:** Carsten Schmitz | **Projektleitung:** Claudia Abbé | **Fotos:** Seite 1 © istockphoto/YinYang, marekuliasz, © fotolia/onlinebewerbung.de, Phototom, raven; Seite 4 ©fotolia/Cybrain; Seite 5 © istockphoto/melhi, tiridifilm, © fotolia/by-studio; Seite 6 © fotolia/Antonis Papantoniou; Seite 7 © fotolia/greenstockcreative; Seite 8 © istockphoto/olga_sweet, 4x6; Seite 10 © fotolia/virtua73; Seite 12 © fotolia/Aamon, Michael Mill; Seite 13 ©fotolia/pixeltrap, moonrun; Seite 14 © fotolia/Udo Kroener | **Mediaberatung und Anzeigenbuchung:** Claudia Abbé, 089 30779578, monatsspiegel@abbe.de | **Mediadaten online:** PP01 | **Haftungsausschluss:** Herausgeber und Redaktion recherchieren und prüfen sorgfältig. Sollten dennoch technische Angaben oder Darstellungen fehlerhaft sein oder Auslassungen vorliegen, kann dafür nicht gehaftet werden. | **Druck:** Schoder Druck GmbH & Co. KG | **Erscheinungsweise:** 8 Ausgaben jeweils zum Monatsanfang (Doppelausgaben Januar/Februar, Mai/Juni, Juli/August und November/Dezember) | **Monatsspiegel-Bezug:** Empfänger sind Action Pack-Abonnenten, Teilnehmer der Empower für ISVs-Initiative sowie Certified und Gold Certified Partner des Microsoft-Partner-Programms. | **Leserdienst Redaktion:** Leserbriefe, Artikelvorschläge, Fragen und Kommentare bitte senden an: monatsspiegel@abbe.de | **Nachdruck:** Für den Nachdruck von Beiträgen – auch auszugsweise – ist die schriftliche Genehmigung der Redaktion erforderlich. Dies gilt auch für die Aufnahme in elektronische Datenbanken und für die Vervielfältigung auf elektronischen Datenträgern (wie auf CD-ROM). Alle verwendeten Produktbezeichnungen sind Marken der Microsoft Corporation oder anderer Unternehmen. | **Copyright:** © Microsoft Deutschland GmbH und abbé marketing gmbh. Alle Rechte vorbehalten, insbesondere das Recht auf Verbreitung, Nachdruck von Text und Bild, Übersetzung in Fremdsprachen sowie Vervielfältigung jeder Art für alle veröffentlichten Beiträge einschließlich Abbildungen. | **Anmerkung:** Zugesandte Manuskripte, Bilder, Presse- und Marketingmaterialien oder ähnliches können leider nicht zurückgesandt werden. Für unverlangt eingesandte Unterlagen kann keine Haftung übernommen werden.

Office SharePoint Server 2010

Trainieren für den Start

Microsoft veröffentlicht SharePoint Server 2010 voraussichtlich im zweiten Quartal 2010. Daher ist es wichtig, dass Sie sich schon heute mit den vielfältigen Microsoft-Trainingsangeboten auf das künftige Produkt vorbereiten.

Bereits im Dezember fand der vertriebsorientierte Webcast *SharePoint 2010: Die Business-Plattform für Zusammenarbeit in Unternehmen und im Web* statt, dessen Aufzeichnung jetzt für Sie kostenfrei im Online-Archiv bereitsteht. Er vermittelt, wie SharePoint 2010 die Zusammenarbeit vereinfacht, welche Vorteile Anwendern entstehen und wie die einheitliche Infrastruktur die Kosten senkt.

Noch bis Ende März bietet Microsoft zwei technische Trainings in mehreren deutschen Städten an. Beide dauern jeweils drei Tage und Kosten ab 549 Euro (zuzüglich gesetzlicher Mehrwertsteuer).

SharePoint Server 2010 Ignite für IT-Professionals informiert Sie über die wichtigsten Neuerungen an Back- und Frontend der Lösung sowie über die Änderungen an der Architektur: So tritt an die Stelle der bisherigen Shared-Service-Provider-Funktion das Prinzip der Service Applications. *SharePoint Server 2010 Ignite für Developer* stellt Ihnen die Entwicklungsumgebung auf Basis von Visual Studio 2010 vor. Zudem erhalten Sie konkrete Tipps und Hinweise für den Einsatz. Weitere Themen sind das SharePoint-Objektmodell und die .NET-Komponente Language Integrated Query (LINQ) zur Abfrage von Datenquellen. Mit dem Training unterstützt Sie Microsoft weiterhin bei der Migration bestehender SharePoint Server 2007-Installationen.

Ab Mitte Januar wird es zudem weitere kostenfreie Video onDemand-Trainings über SharePoint Server 2010 geben. Schauen Sie am besten regelmäßig im Partner Learning Center vorbei, und beachten Sie die Hinweise in den Microsoft-Newslettern PartnerNews und Partner-TrainingsNews.

- Ignite für IT-Professionals (PLC-Kürzel 0WK91): Y19
- Ignite für Developer (PLC-Kürzel 0WK90): Y20
- Vertriebs-Webcast: SharePoint als Business-Plattform für Zusammenarbeit (PLC-Kürzel 0WA69): Y21

AER-Partner-Stammtische 2010

Gemütliches Treffen

Zwischen Januar und April 2010 organisieren Microsoft und Actebis Peacock mehrere Stammtische für Authorized Education Reseller (AER). Die Treffen finden in acht deutschen Städten statt, beginnen um 18:00 Uhr und enden gegen 22:00 Uhr. Die Teilnehmerzahl ist begrenzt.

Mit dem Veranstaltungsangebot vertieft Microsoft seine Beziehungen zu den AER-Partnern und informiert über neue Produkte, Lösungen und Geschäftsmöglichkeiten. Die Teilnehmer können sich näher kennenlernen und austauschen. Die Treffen finden in gemütlicher Atmosphäre ohne besonderes Rahmenprogramm statt. Zwei Mitarbeiter von Microsoft moderieren den jeweiligen Abend. „Die Stammtische sind als Möglichkeit gedacht, Kontakte mit anderen Partnern zu knüpfen und mit Microsoft-Mitarbeitern direkt ins Gespräch zu kommen“, erklärt Torsten Dieterich von der Microsoft Deutschland GmbH das Konzept.

- Termine und Anmeldung: Y18

Windows 7-Trainings

Wichtiges Wissen

Damit Sie die technischen Neuerungen von Windows 7 möglichst schnell erfassen, bietet Microsoft entsprechende Trainings an: Von *Tipps und Tricks für Administratoren* über Hands-on-Trainings wie *Windows 7-Deployment* bis hin zur Vorbereitung auf die Zertifizierung *70-680 Windows 7-Konfiguration* stehen Ihnen viele Weiterbildungsmöglichkeiten offen. Eignen Sie sich umfassendes Wissen über verschiedene Aspekte an, wie die Direct-Access-Technologie, die Benutzern auch ohne VPN-Tunnel den Zugriff auf ein Netzwerk ermöglicht. Sie erfahren, wie Sie mit der Funktion AppLocker per Gruppenrichtlinie festlegen, welche Programme Anwender nutzen dürfen.

Weiterhin lernen Sie unter anderem, wie Sie nicht konforme Anwendungen dennoch erfolgreich nutzen. Entsprechende Virtualisierungsmöglichkeiten bieten Ihnen die Benutzerkontensteuerung und der Windows XP-Modus.

- Windows 7-Trainings: Y23

Virtual Classroom

Besser verkaufen

Überzeugen Sie Ihre Kunden von Produkten, Projekten und Dienstleistungen künftig noch erfolgreicher. Die optimalen Grundlagen für ein gelungenes Verkaufsgespräch erlernen Sie in dem Online-Trainingsformat Virtual Classroom. Erfahren Sie dort, wie Sie auf Entscheiderebene schlüssig argumentieren.

Im Zuge von Investitionsentscheidungen und deren Umsetzung steht nicht mehr nur die technische Machbarkeit einer Investition im Vordergrund, sondern vor allem die Frage, welche Geschäftsprozesse optimiert werden können – und welcher wirtschaftliche Beitrag zum Erfolg des gesamten Unternehmens geleistet werden kann. Welchen Wertbeitrag liefern Microsoft-Lösungen für Unternehmen wirklich? Welches Potenzial und welchen Geschäftsnutzen bringen Microsoft-Lösungen mit sich? Wie argumentieren Sie aus Sicht der Kunden und im Hinblick auf deren Arbeits- und Geschäftsprozesse?

Nach dem Besuch des Trainings sind Sie in der Lage, Microsoft-Lösungen nicht nur aus technologischer und architektonischer Sicht zu erläutern, sondern Ihren Kunden vor allem den geschäftlichen Mehrwert und die betriebswirtschaftlichen Vorteile für deren Unternehmen darzustellen.

Um an der Veranstaltung teilzunehmen, benötigen Sie einen internetfähigen Computer sowie ein Headset und eine Webcam. Ebenfalls essenziell ist, dass Sie sich das Benutzerhandbuch durchlesen, welches Sie etwa eine Woche vor Beginn der Veranstaltung per E-Mail erhalten. Reservieren Sie Ihren Platz im virtuellen Klassenzimmer am besten gleich.

- Virtual Classrom: Y22

Trainings des Monats

Technik

0TN03	Tech@Night: Microsoft SQL Server 2008 R2 – Technischer Überblick und Best Practices
0WK15	Windows 7 – Tipps und Tricks in der Administration
0WK16	Windows 7 Hands-on-Labs: Die technischen Neuerungen und alles, was Sie wissen müssen
0WK12	Windows 7-Konfiguration – 2 Tage Vorbereitung auf die Zertifizierung 70-680
0WK36	Zertifizierungsvorbereitung 70-653 Windows Small Business Server 2008
0WK37	Migration SBS 2000/2003 auf Small Business Server 2008
0WK46	Microsoft SQL Server 2008 Reporting Services
0WK90	SharePoint Server 2010 Ignite für Developer
0WK91	SharePoint Server 2010 Ignite für IT-Professionals

Lizenzierung

0VDH7	Windows 7 und der Optimized Desktop
0VDG9	Lizenzierung von Exchange Server 2010 und Office Communications Server (OCS) 2007 R2
0SM14	Grundlagen des Software Asset Management (SAM) und Vorbereitung auf das Examen 70-673
0SM15	Das SAM Optimization Model (SOM)

Vertrieb

0VC02	So generieren Sie Projekte!
0WC69	SharePoint 2010: Business-Plattform für Zusammenarbeit in Unternehmen und im Web

Konferenz

0WK93	Microsoft Hosting Partner Konferenz 2010: Hosting Power – Trends verstärken, Chancen nutzen

- Anmeldung und weitere Trainings: PLC